



TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

**ESTRATEGIAS DE SIMULACIÓN MIM DE APRENDIZAJE PARA EL USO DE
HERRAMIENTAS DE ECONOMÍA EN LOS ESTUDIANTES DEL IV CICLO DEL
CURSO DE MACRO Y MICROECONOMÍA DE LA CARRERA DE
ADMINISTRACIÓN EN UNA UNIVERSIDAD PRIVADA DE LIMA EN EL
PERÍODO 2019-I**

PRESENTADO POR:

BAZANTE GARCÍA, Rafael José

TORRES CÓRDOVA, Jorge Luis

**PARA OPTAR EL GRADO ACADÉMICO DE
MAESTRO EN DOCENCIA UNIVERSITARIA Y GESTIÓN EDUCATIVA**

ASESORA:

MAG. JADIRA DEL ROCÍO JARA NUNAYALLE

LIMA – PERÚ

2019

En memoria de mis abuelos Leopoldo y Zoila, Tobías y Casilda, su ejemplo me inspira a seguir adelante y cumplir con todos los sueños y anhelos.

A mis padres Alberto y Beatriz, quienes son el pilar fundamental de mi vida, sus valores y ejemplo guían cada día a entregar lo mejor en esta noble vocación de enseñar.

A mis hermanos y sobrinos por su apoyo incondicional para avanzar en cada una de las etapas de mi vida.

Rafael

Para mi papito Zenón, que desde el cielo me guía, acompaña y aconseja siempre. Gracias por todo el amor y alegría que dejaste y permanece en nuestros corazones. Un abrazo fuerte.

A mi mamá que siempre me inspira y alienta con cada palabra que me dice. Gracias por enseñarnos con el ejemplo todo el tiempo.

A mi hijo Diego Alonso que fue la inspiración y el primer alumno en el que pude aplicar todas las clases que recibía los sábados. Porque el amor que te tengo es inmenso y lo mejor es que él lo sabe. ¡TE AMO!

Jorge

AGRADECIMIENTOS

A DIOS por guiar cada día nuestra existencia, a mi familia por su apoyo y afecto, a los docentes, que guiaron nuestro camino académico, gracias a todos por ser parte de esta hermosa aventura de alcanzar una nueva meta.

Rafael

A mi Papito Dios, porque siempre me responde y me da nuevas oportunidades.

A mi familia, mi esposa Carmen y mi hijo por comprender todo el tiempo que he tenido que estar lejos de ellos, pero saben que los amo con todo el corazón. Gracias por su apoyo constante.

A todos los componentes de la Escuela de Postgrado que nos ayudaron: el área administrativa, los docentes por su tiempo y paciencia y mis compañeros que se convirtieron en guías en este nuevo sendero.

Jorge

Resumen

El presente estudio tiene como objetivo proponer de qué manera la estrategia de simulación de aprendizaje Market, Investment y Money, mejora el uso de las herramientas de economía en los estudiantes del cuarto ciclo de pregrado de una universidad privada de Lima. Los participantes fueron treinta estudiantes de ambos géneros del curso de microeconomía y macroeconomía de la carrera de administración del turno noche. La metodología utilizada presenta un enfoque cualitativo con alcance descriptivo explicativo y diseño de investigación-acción. Los resultados mostraron que los estudiantes no habían participado antes en el desarrollo de estrategias de simulación y que, después de la implementación de las mismas, los estudiantes logran comprender el funcionamiento del mercado, el efecto multiplicador de la inversión y el dinero en la economía de manera dinámica y muy motivados, con un nivel de bueno y excelente en su mayoría, en muy pocos casos se observa un nivel medio. Finalmente, se concluye que la aplicación de las estrategias de simulación MIM fortalece el aprendizaje de los estudiantes en los temas económicos desarrollados.

Palabras clave: simulación, estrategia de aprendizaje, aprendizaje pragmático, motivación, herramientas de economía.

Abstract

The objective of this study is to propose new MIM (market, investment, money) simulation learning strategies for the use of economics tools in the fourth undergraduate students of a private University in Lima. The participants were thirty students of both genders from the course of microeconomics and macroeconomics of the administration career of the night shift. The methodology used presents a qualitative approach with explanatory descriptive scope and action research design. The results showed that the students who had not participated in the development of simulation strategies, after the implementation of the strategies, they understand the operation of the market, the multiplying effect of the investment and the money in Economy, where the majority of students present a good and excellent level, in very few cases a medium level is observed. It is concluded that the application of MIM simulation strategies improve students' learning of the economic issues developed.

Keywords: simulation, learning strategy, meaningful learning, motivation, economics tools.

ÍNDICE DE CONTENIDO

Resumen.....	iii
Abstract.....	iv
ÍNDICE DE CONTENIDO	v
ÍNDICE DE FIGURAS.....	ix
ÍNDICE DE TABLAS	x
Capítulo I: Planteamiento del problema	11
1.1. Situación problemática.....	11
1.2. Preguntas de investigación.....	17
1.2.1. Pregunta General.....	17
1.2.2. Preguntas Específicas	17
1.3. Objetivos de la investigación	17
1.3.1. Objetivo General.....	17
1.3.2. Objetivos específicos	18
1.4. Justificación del estudio	18
Capítulo II: Marco teórico	20
2.1. Antecedentes de la investigación	20
2.1.1. Antecedentes internacionales.....	20
2.1.2. Antecedentes nacionales	25
2.2. Bases teóricas	27

2.2.1. Estrategias de simulación MIM	27
2.2.1.1. El juego en la simulación	46
2.2.1.2. La motivación en la simulación	50
2.2.1.3. La metacognición en la simulación	52
2.2.2. Herramientas de economía.....	56
2.2.2.1. El funcionamiento del mercado	58
2.2.2.2. El efecto de la inversión en la economía	75
2.2.2.3. El efecto del dinero bancario en la economía	82
2.2.3. Neurociencia educativa.....	90
Capítulo III: Metodología	92
3.1. Enfoque, alcance y diseño	92
3.2. Matrices de alineamiento	96
3.2.1. Matriz de consistencia	96
3.2.2. Matriz de operacionalización de variables.....	97
3.3. Población y muestra	100
3.4. Técnicas e instrumentos	101
3.4.1. Técnica de observación.....	101
3.4.2. Técnica de la encuesta	102
3.5. Aplicación de instrumentos.....	106
CAPITULO IV: Análisis de resultados	109

4.1.	Resultados y análisis de la variable estrategias de simulación de aprendizaje	109
4.1.1.	Con respecto a la dimensión el juego en la simulación	109
4.1.2.	Con respecto a la dimensión la simulación y la motivación en el aprendizaje	112
4.1.3.	Con respecto a la dimensión la simulación y la metacognición	115
4.2.	Resultados y análisis de la variable uso de herramientas de economía	119
4.2.1.	Con respecto a la dimensión el mercado y su funcionamiento.....	119
4.2.2.	Con respecto a la dimensión de la inversión.....	121
4.2.3.	Con respecto a la dimensión del dinero	123
CAPITULO V: Propuesta de mejora		125
5.1.	Propuesta inicial	125
5.1.1.	Propósito	125
5.1.2.	Actividades	125
5.1.3.	Cronograma	128
5.1.4.	Análisis costo beneficio	128
5.2.	Propuesta final.....	129
5.2.1.	Propósito	129
5.2.2.	Actividades	130
5.2.3.	Cronograma	132
5.2.4.	Análisis costo beneficio	133

CONCLUSIONES	137
RECOMENDACIONES.....	139
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	140
ANEXOS	144

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura N° 01 <i>Relación proceso de control y metacognición.</i>	53
Figura N° 02 <i>Gráfico de la curva de demanda.</i>	61
Figura N° 03 <i>Gráfico de la curva de oferta.</i>	65
Figura N° 04 <i>Gráfico del punto de equilibrio del mercado.</i>	67
Figura N° 05 <i>Gráfico de punto de equilibrio y desequilibrio en el mercado.</i>	68
Figura N° 06 <i>Gráfico de la curva de demanda</i>	70
Figura N° 07 <i>Gráfico de la curva y ecuación de la demanda</i>	71
Figura N° 08 <i>Gráfico de la curva de oferta</i>	71
Figura N° 09 <i>Gráfico de la curva y ecuación de la oferta</i>	72
Figura N° 10 <i>Gráfico de equilibrio de mercado</i>	73
Figura N° 11 <i>Gráfico de desequilibrios de mercado, excedente</i>	74
Figura N° 12 <i>Gráfico de desequilibrios de mercado, escasez.</i>	74
Figura N° 13 <i>Gráfico de la relación entre tasa de interés e inversión.</i>	78
Figura N° 14 <i>Fases de diseño de la investigación – acción.</i>	94
Figura N° 15 <i>Rasgos que definen la investigación – acción.</i>	95

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla N° 01 <i>Clasificación de las estrategias de aprendizaje.</i>	29
Tabla N° 02 <i>Tipos de estrategias</i>	37
Tabla N° 03 <i>Tabla de demanda del mercado</i>	61
Tabla N° 04 <i>Tabla de oferta del mercado</i>	64
Tabla N° 05 <i>Tabla de oferta y demanda del mercado</i>	66
Tabla N° 06 <i>Tabla de oferta, demanda, equilibrio y desequilibrio de mercado</i>	68
Tabla N° 07 <i>El efecto del multiplicador en la economía</i>	82
Tabla N° 08 <i>Balance del banco A</i>	87
Tabla N° 09 <i>Segundo balance del banco A</i>	87
Tabla N° 10 <i>Balance del banco B</i>	87
Tabla N° 11 <i>Segundo balance del banco B</i>	88
Tabla N° 12 <i>El efecto del multiplicador monetario</i>	89
Tabla N° 13 <i>Técnicas e instrumentos utilizados en la recolección de la información.</i>	105
Tabla N° 14 <i>Resultados cualitativos del indicador 1 variable estrategias MIM</i>	109
Tabla N° 15 <i>Resultados cuantitativos del indicador 1 variable estrategias MIM</i>	110
Tabla N° 16 <i>Resultados cualitativos del indicador 2 variable estrategias MIM</i>	112
Tabla N° 17 <i>Resultados cuantitativos del indicador 2 variable estrategias MIM</i>	113
Tabla N° 18 <i>Resultados cualitativos del indicador 3 variable estrategias MIM</i>	115
Tabla N° 19 <i>Resultados cuantitativos del indicador 3 variable estrategias MIM</i>	126
Tabla N° 20 <i>Resultados cualitativos del indicador 1 variable herramientas de economía</i>	119
Tabla N° 21 <i>Resultados cualitativos del indicador 2 variable herramientas de economía</i>	121
Tabla N° 22 <i>Resultados cualitativos del indicador 3 variable herramientas de economía</i>	123
Tabla N° 23 <i>Cronograma de aplicación de las estrategias de simulación</i>	128
Tabla N° 24 <i>Costo de aplicación de la estrategia de simulación.</i>	129
Tabla N° 25 <i>Cronograma de actividades</i>	132
Tabla N° 26 <i>Presupuesto para la aplicación</i>	133
Tabla N° 27 <i>Valorización de los beneficios</i>	136

Capítulo I: Planteamiento del problema

1.1. Situación problemática

La educación es uno de los elementos más importantes para el desarrollo y crecimiento del ser humano y la sociedad, la cual adquiere mayor relevancia en la actualidad por los avances científicos y tecnológicos que inciden en ella. La educación es importante como mecanismo para mejorar el bienestar de la sociedad y la calidad de vida, puesto que permite el acceso a mejores oportunidades de empleo, además de fortalecer los valores y relaciones personales.

En economía, la influencia de la educación es muy importante, ya que permite mejorar directamente el nivel de productividad de los agentes económicos, a través del uso eficiente de los recursos disponibles en la sociedad, actividad base para eliminar las inequidades, el desconocimiento y la pobreza, para lograr ser mejores cada día y tener una sociedad más instruida con un mercado más competitivo. “En el caso de los jóvenes, la educación, cuando funciona como es debido, fomenta el empleo, incrementa los ingresos, mejora la salud y reduce la pobreza. A nivel social, estimula la innovación, fortalece las instituciones y promueve la cohesión social” (Banco Mundial, 2017, p.1).

Según una investigación publicada por la Pontificia Universidad Católica del Perú (2016), la educación superior contribuye a este importante objetivo de la siguiente manera:

Las universidades deben ser uno de los principales medios para el desarrollo socioeconómico del país y de sus regiones, las principales proveedoras de profesionales y académicos competentes; les corresponde producir conocimiento científico y

aplicado, así como formar a las élites económicas, políticas, tecnocráticas y culturales.

Entonces, su rol principal debe ser ayudar a pensar y a transformar la sociedad (p.21).

No obstante, la enseñanza de la economía continúa siendo un reto en la educación superior, puesto se mantiene una metodología tradicional y poco activa, la cual entra en conflicto con el estilo de aprendizaje de los jóvenes del siglo XXI.

A nivel global, la educación de nivel superior enfrenta el gran desafío de lograr un aprendizaje que permita a los futuros profesionales desarrollar capacidades y competencias para enfrentar las nuevas exigencias que solicita el mercado y las empresas, de acuerdo con los grandes cambios tecnológicos realizados y la globalización de sus operaciones.

No obstante, existen grandes diferencias entre los métodos y estrategias que logran el desarrollo de competencias por parte de los diferentes sistemas educativos a nivel global, como, por ejemplo, el uso de estrategias didácticas, herramientas digitales y nuevas tecnologías empleadas en las aulas, orientados verdaderamente a un mejor aprendizaje.

Por un lado, en los países desarrollados, el sistema educativo sí prepara a los estudiantes para enfrentar su futuro profesional en el mercado, con las herramientas, habilidades y competencias necesarias, que les permitan lograr ingresos altos, crecimiento profesional y éxito empresarial. Pero debemos tomar en cuenta que: “Si bien no todos los países en desarrollo muestran diferencias tan extremas en el aprendizaje, muchos están aún muy lejos de los niveles que aspiran a alcanzar” (Banco Mundial, 2017, p.3).

En consecuencia, el sistema educativo en varios países considerados emergentes no desarrolla ambientes de aprendizaje que permitan a los estudiantes adquirir y desarrollar capacidades para ser más competitivos en el mercado laboral. Esto es evidente cuando los docentes no logran que los estudiantes adquieran las competencias necesarias para ser una

fuerza productiva eficiente; esto ocurre por motivos diversos, tales como la preparación deficiente de los docentes o el poco interés de los estudiantes por adquirir nuevos conocimientos.

Esta situación es descrita por el Banco Mundial (2017) de la siguiente manera:

Los países en desarrollo están muy lejos de donde deberían estar en el área del aprendizaje. Muchos no invierten suficientes recursos y la mayoría debería invertir con mayor eficiencia. Pero no es solo una cuestión de dinero; los países también deben invertir en la capacidad de las personas y las instituciones que tienen a su cargo la educación de nuestros hijos (p.3).

A nivel de Latinoamérica, la situación de la educación superior es similar. Debido a la gran demanda educativa, las universidades funcionan como empresas particulares de servicios, intentando emular a universidades mundiales, pero con la característica de considerar al estudiante un cliente, dando así mayor importancia a la cantidad de estudiantes matriculados que a la calidad de la educación impartida, por ello “millones de jóvenes en América Latina y otros países en desarrollo reciben una educación deficiente que les impedirá prosperar en la vida, debido a lo que el Banco Mundial considera una ‘crisis del aprendizaje’ en la educación mundial.” (Banco Mundial, 2017, p.2)

La diferencia entre los sistemas educativos latinoamericanos y europeos es su nivel de responsabilidad en el éxito o fracaso de su estudiante, teniendo en cuenta el constante cambio y adaptación a las circunstancias en donde se desarrollan. En Latinoamérica, el estudiante es el único responsable de su fracaso y la adopción y adaptación a los cambios no se da o es muy lenta y retrasada. El sistema educativo actual aún aplica estrategias de modelos tradicionales de enseñanza en el aula con el objetivo de preparar a los estudiantes para que

sean buenos trabajadores en las empresas, siguiendo patrones de comportamiento preestablecidos, sin permitir el desarrollo de nuevas estrategias que promuevan las habilidades para resolver problemas y generar nuevas ideas.

A nivel nacional, la educación superior en el Perú tampoco fomenta la creatividad ni la curiosidad por aprender, condenando los errores que pueda cometer el estudiante en la construcción de su aprendizaje, lo cual conlleva al abandono por parte de estos de cursos que consideran complejos, como es el caso de Economía.

Es así como, el docente, al pasar por alto la diversidad cultural del aula o al tener poca vocación para el ejercicio de su profesión, trata de la misma manera a todos los estudiantes y no genera innovación al preparar sus clases y materiales siendo una gran fuente de conformismo, lo cual trae consigo bajos niveles de aprendizaje, altos niveles de frustración y baja motivación en los estudiantes para seguir adelante.

A nivel institucional, específicamente en aquella que es escenario para la ejecución del presente trabajo de investigación, actualmente se puede observar en los estudiantes del curso de Microeconomía y Macroeconomía de la carrera de Administración, que existe falta de un aprendizaje pragmático que pueda ser aplicado por ellos en su futuro.

A su vez, la mayoría de los estudiantes revisa muchas veces el contenido del curso de forma puntual sólo para obtener buenos resultados en sus evaluaciones, siendo este un motivo importante para que el conocimiento que se adquiere, al no ser analizado con la motivación y el compromiso adecuado, se pierda rápidamente.

Por otro lado, es común ver que los estudiantes se encuentran distraídos y prestando mayor atención a otros elementos, como lo son los equipos digitales (celulares, tablets,

laptops, etc.). Esto muchas veces puede originar que los puntos importantes no se tomen en cuenta y que los conocimientos adquiridos no sean los deseados.

No obstante, esta es una característica común de los estudiantes actualmente y que los docentes deben tener en cuenta para enfocar su metodología de una manera adecuada. Esto ocurre debido al cambio generacional, producto del cual la mayor parte de estudiantes son de la generación Millennial, a los cuales se les considera nativos digitales por haber nacido desde 1982 al 2000 y tal como indica Rivas (2016) “siguen con sus teléfonos inteligentes y siguen prendidos de la pantalla que tienen por delante, pero pensar, reflexionar, relacionar, concatenar ideas, muy poco o casi nada” (p.3), volviéndose dependientes de la tecnología, lo cual se debe aprovechar de forma positiva, tomando en cuenta los rápidos avances que se han dado en dicha área en los últimos años.

Otra característica frecuente es que los estudiantes del turno nocturno trabajan, por lo cual, cuando llegan al aula presenta síntomas de cansancio y agotamiento físico y mental, teniendo como consecuencia grupos de estudiantes con pocas ganas de participar en el curso o de escuchar una clase donde el docente de forma frecuente realiza un monólogo.

Debido a ello, los estudiantes suelen tener otras prioridades, lo cual a veces da lugar a que las horas no presenciales o de trabajo fuera del aula sean muy difíciles de desarrollar. En su gran mayoría piensan que su responsabilidad como estudiantes es asistir a las sesiones presenciales como único tiempo que deben dedicar al proceso de enseñanza aprendizaje, por lo cual no dedican más tiempo a sus estudios; por lo tanto, se hace imprescindible aprovechar el valioso tiempo en el aula e implementar estrategias por parte del docente que permitan un aprendizaje pragmático.

El propósito del docente es promover en los estudiantes la aplicación de lo aprendido en su vida profesional, personal y laboral. Para lograr ello, Frith y Blakemore (2016) refieren que el cerebro aprende mediante los cinco sentidos haciendo que los estudiantes pueden aprender al desarrollar hábitos permanentes de estudio que fortalezcan su proceso de aprendizaje.

El docente tiene que adaptarse a las circunstancias actuales de comportamiento de los estudiantes y desarrollar estrategias que permitan utilizar la tecnología empleada por el estudiante en el proceso de enseñanza aprendizaje. La personalidad, autoestima e inteligencia emocional son factores que influyen e impactan en el rendimiento académico de los estudiantes, por lo cual hay que tomarlas en cuenta día a día durante el desarrollo de las clases.

Hoy, los docentes tienen la necesidad de entender que ha cambiado el proceso de enseñanza-aprendizaje en el aula y que los estudiantes pueden aprender mejor al recordar aquello que desarrollan incorporando las emociones. El docente tiene la necesidad de conocer a los estudiantes para crear estrategias que permitan construir en el aula aprendizajes complejos y profundos.

Por ello, ante la problemática y posibles soluciones descritas en los párrafos anteriores, el presente trabajo de investigación tiene por objetivo proponer un conjunto de estrategias de simulación que potencien el aprendizaje de cursos sobre economía en educación superior.

1.2. Preguntas de investigación

1.2.1. Pregunta General

PG ¿De qué manera las estrategias de simulación MIM de aprendizaje mejoran el uso de herramientas de economía en los estudiantes del IV ciclo del curso de Macroeconomía y Microeconomía en la Carrera de Administración de una Universidad Privada de Lima durante el período 2019-I?

1.2.2. Preguntas Específicas

PE1 ¿Cuáles son las características de las estrategias de simulación MIM para el aprendizaje de los estudiantes del IV ciclo del curso de Macroeconomía y Microeconomía en la Carrera de Administración de una Universidad Privada de Lima durante el período 2019-I?

PE2 ¿Cómo se aplican las herramientas de economía en los estudiantes del IV ciclo del curso de Macroeconomía y Microeconomía en la Carrera de Administración de una Universidad Privada de Lima durante el período 2019-I?

1.3. Objetivos de la investigación

1.3.1. Objetivo General

OG Proponer estrategias de simulación de aprendizaje que mejoren el uso de herramientas de economía en los estudiantes del IV ciclo del curso de Macroeconomía y Microeconomía en la Carrera de Administración de una Universidad Privada de Lima en el período 2019-I.

1.3.2. Objetivos específicos

OE1 Describir las características de las estrategias de simulación MIM de aprendizaje en los estudiantes del curso de Microeconomía y Macroeconomía en la Carrera de Administración de una Universidad Privada de Lima en el período 2019-I.

OE2 Explicar cómo se aplican las herramientas de economía en los estudiantes del IV ciclo del curso de Macro y Microeconomía en la Carrera de Administración de una Universidad Privada de Lima en el período 2019-I.

1.4. Justificación del estudio

A nivel teórico, la presente investigación demuestra que las estrategias de simulación toman al juego como una actividad con un significado formador y educativo en la vida del hombre, pudiendo conseguir un cambio en el estudiante, lo cual le otorga la cualidad de tener un alto valor didáctico y pedagógico.

Gagné, principal teórico del modelo de procesamiento de la información, brinda soporte a esta primera justificación de investigación, puesto que plantea que se debe establecer tres elementos primordiales en el logro de aprendizaje en los estudiantes: “Condiciones favorables para el aprendizaje, los procesos del aprendizaje y los resultados del mismo” (Claux, Kanashiro y Young, 2001, p.26), siendo las estrategias de simulación el proceso de aprendizaje que genera en el estudiante lo que Gagné denomina “incidente esencial” que logra la aprehensión del conocimiento.

A nivel metodológico, el presente trabajo de investigación propone que los docentes deben manejar diversas estrategias para que los estudiantes puedan concentrarse debidamente en los estudios, respondiendo de esta manera a la diversidad de formas de aprendizaje que se manifiestan en el aula. Por ello, la enseñanza de la aplicación de herramientas de economía en los estudiantes se verá mejorada gracias a las estrategias de simulación de aprendizaje MIM.

El uso de estas estrategias permite asegurar el procesamiento de la información y el aprendizaje de conocimientos del curso de Microeconomía y Macroeconomía, ya que el docente debe utilizar los mejores instrumentos que le permitan al estudiante comprender y aprehender los temas de economía estudiados en cada clase.

Es así como Krugman y Robin (2007) refiere que las herramientas son útiles para reforzar el aprendizaje de los estudiantes, permiten engancharlos en el aprendizaje de economía, sin emplear términos especiales y conceptos abstractos, que en algunos casos pueden angustiar y atemorizar en el proceso de enseñanza-aprendizaje.

A nivel social, el presente trabajo se justifica por el aporte a la formación integral de profesionales en administración, capaces de enfrentar exitosamente el medio laboral y profesional al contribuir positivamente a la sociedad a través de prácticas laborales idóneas.

La administración ha ido mejorando conforme los nuevos aportes se han aplicado a lo largo del tiempo, ya que las organizaciones e individuos toman decisiones que se adaptan con el objetivo de mantener un equilibrio dinámico en el medio y actualmente se puede definir como el proceso de planear, organizar, dirigir y controlar el uso de los recursos (humanos, materiales, financieros, etc.) para lograr fines empresariales, satisfaciendo las necesidades del mercado.

Capítulo II: Marco teórico

2.1. Antecedentes de la investigación

En este apartado, se muestran tesis e investigaciones de los últimos cinco años relacionadas con el presente trabajo, relevantes desde el punto de vista de su actualidad y valor teórico. Al ser la simulación un tema novedoso en el aspecto pedagógico, se puede observar que no existen muchos antecedentes a nivel nacional y menos aún referidas al área de economía.

2.1.1. Antecedentes internacionales

Palazón García (2016) en su trabajo de investigación “Aprendizaje de Economía a través de situaciones reales” para optar por el grado de magíster en la Universidad Católica de Murcia, España, utilizó una metodología cuantitativa, además de métodos expositivo e interactivo.

En esta investigación el objetivo consiste en facilitar el aprendizaje del alumnado en la asignatura de economía a través de situaciones reales. Como se indica en dicho trabajo se pretende mejorar de forma innovadora la educación económica a través de actividades que pueden ser utilizadas en el primer año de economía de bachillerato en cualquier centro educativo.

Las principales conclusiones del autor refieren al trabajo que el docente debe desarrollar para poder lograr el objetivo de satisfacer las necesidades educativas de los estudiantes mediante la aplicación de las estrategias de la simulación y el juego. Además, coloca en un plano muy importante las actividades de capacitación y formación continua del

docente, midiendo el impacto que esto genera no sólo en él mismo, sino también en sus estudiantes. Finalmente, indica la importancia de la metacognición para conocer lo que sabemos y la responsabilidad que tiene el docente en enseñar a los estudiantes a conocer ello.

El aporte de este antecedente para el trabajo de investigación se asocia al beneficio que obtienen los alumnos al aplicar situaciones reales de economía en su formación, esto nos sirve como base para establecer que la simulación en clases es una estrategia adecuada para que se aprendan cursos referidos a dicho tema y sobre todo de una forma entretenida.

Por su parte, Chiquito y Suárez (2015) realizaron la investigación “Análisis del efecto en la Comunidad Universitaria, de la Implementación de un Simulador de Negocios en el Departamento de Simulación de Universidad de Guayaquil, como medio de enseñanza aplicada, para la mejora continua de los estudiantes” para optar por el grado de bachiller en la Universidad de Guayaquil, Ecuador. Se empleó una metodología cuantitativa, con un alcance exploratorio y diseño correlacional.

Este trabajo tuvo como objetivo general el evaluar la implementación de un simulador de negocios en el Departamento de Simulación de la Facultad de Ciencias Administrativas de la universidad indicada para mejorar la calidad del aprendizaje de los estudiantes y su impacto en la comunidad universitaria; adicionalmente la posible inclusión de un curso de laboratorio con el simulador de negocios aplicado a las mallas curriculares de las carreras, acorde a los requerimientos de cada una.

El trabajo indicado toma como población a los estudiantes de Administración de la Universidad de Guayaquil, sumando un total de 12449 en el periodo entre 2014 y 2015. En base a ello, se determinó la cantidad de 709 alumnos como muestra, resultado obtenido mediante la fórmula de población.

Como resultado de la presente investigación, se pudo observar y verificar que la implementación de simuladores ha contribuido de manera significativa en el aprendizaje de los estudiantes, en comparación al impacto que generan los métodos tradicionales.

La relevancia de este antecedente radica en la necesidad por parte del docente de tener a la mano las herramientas idóneas para integrar el aprendizaje teórico, que muchas veces queda sólo en el papel o en una idea, con algo práctico y significativo. Además, dichas herramientas deben poder ser aplicadas de acuerdo con los diferentes tipos de estudiantes que estén presentes en una clase, punto que antes no se consideraba de ninguna forma.

Por otro lado, Bonacic (2015) realizó la investigación titulada “SIGEM - Simulación de Gestión de Empresas, un modelo de juego de negocios para el desarrollo de las competencias genéricas universales (CGU) en la educación superior en Chile”, para optar por el grado de magíster en la Universidad de Sevilla, España. Se llevó a cabo una investigación de corte experimental no puro, con un diseño de investigación-acción que inicia siendo exploratorio, luego descriptivo y culmina siendo explicativo. El estudio tuvo un enfoque cualitativo.

El objetivo general de este estudio es probar que es posible desarrollar Competencias Genéricas Universales (CGU) en alumnos de pregrado utilizando un Juego de Negocios específico, denominado SIGEM - Sistema de Gestión de Empresas, implementado computacionalmente y asistido por un equipo facilitador.

La población en la cual se aplicó este estudio estuvo conformada por los alumnos de pregrado de carreras de Economía, Marketing, Ingeniería Comercial, Ingeniería Financiera, Comercio Internacional, Publicidad, Ingeniería Civil Industrial, Ingeniería Informática y de Sistemas, de las Facultades de Ciencias Económicas y Empresariales y de Ingeniería de la Universidad Mayor, Universidad privada de Chile, donde se aplica el SIGEM el año 2000.

Las muestras consisten en seis cursos de pregrado de la Universidad Mayor, dictados en semestres consecutivos entre 2011 a 2013, en los que los alumnos optaron por la modalidad de titulación mediante su participación en el Juego de Negocios SIGEM implementado cada semestre.

La investigación llegó a la conclusión de que las técnicas de simulación fomentan el trabajo en equipo, que muchas veces en clases es dejado de lado, porque lo común en la forma de enseñar es recurrir a un monólogo del docente. Por el contrario, la simulación permite la socialización, que es muy importante al ingresar al mercado laboral, el saber conversar y dialogar de una forma adecuada para resolver los inconvenientes que se presentan con el lenguaje técnico adecuado.

El antecedente propuesto es relevante porque, de acuerdo con las estrategias de simulación que se aplican, éstas fomentan el trabajo en equipo por parte de los alumnos, lo cual permite no sólo que el profesor hable en clase, sino que se generen ideas por cada uno de los equipos, donde cada estudiante tiene un rol, logrando la socialización además del aprendizaje.

Por último, Douglas Cousticica (2014), realizó una investigación titulada “Los juegos de simulación como método educativo para el aprendizaje de economía en la carrera de ingeniería”, para optar por el grado de magíster en la Universidad Tecnológica Nacional, Argentina, con un alcance exploratorio y descriptivo, bajo un enfoque cualitativo.

El objetivo general de esta investigación es proponer y analizar un juego de simulación como método educativo en la asignatura Economía para la formación de ingenieros en la Universidad Tecnológica Nacional, Facultad Regional Buenos Aires (UTN.BA) buscando reconocer tanto sus ventajas como sus limitaciones.

Uno de los objetivos específicos alineados con el presente estudio, es el de identificar los conocimientos previos y las habilidades necesarias en la asignatura economía que los estudiantes podrían desarrollar con el juego de simulación.

Inicialmente se realizó una sesión piloto con 26 alumnos, previa a su aplicación definitiva, la cual se llevó a cabo con un estudio aplicado a todos los alumnos de ingeniería de las carreras de Electrónica, Mecánica, Química, Sistemas de Información, entre otras.

Los resultados obtenidos demostraron que para utilizar el juego como recurso didáctico se requiere de creatividad tanto del docente como del alumno, siendo esta una competencia que se debe desarrollar con mayor insistencia, al impulsar en los estudiantes que no sólo se conformen con el memorizar, si no que tengan ideas innovadoras a través de una estrategia adecuada de motivación.

A su vez, se evidencia en la investigación que los estudiantes culminan el taller satisfechos por el trabajo y esfuerzo realizado. Esto principalmente porque se fomenta el trabajo en equipo, además del desarrollo de las capacidades de comunicación oral y escrita, ya que se tiene que interrelacionar con otras personas; existe innovación respecto a la clase tradicional, ya que el clima del aula cambia con estudiantes con expectativas diferentes y más amplias.

El presente antecedente indica que se podría dar un cambio total al tipo de sesiones universitarias que se tienen actualmente si se aplica el juego y la simulación en clases de diferentes especialidades, debido a que podría existir mucha más participación del estudiante, eso se aplica en las estrategias del curso de Macroeconomía y Microeconomía lográndose obtener el interés del alumno en clase, motivándolo a participar y de esta forma no sólo memorizar cada concepto, sino ponerlo en práctica.

2.1.2. Antecedentes nacionales

En primer lugar, Tapia Vargas (2014) realizó la investigación titulada “Aplicación de un juego de empresa como recurso didáctico para mejorar la enseñanza – aprendizaje del planeamiento y control de la producción según el modelo de teoría de restricciones” para optar por el grado de doctor en la Universidad San Martín de Porres, Lima, con un diseño experimental y enfoque cuantitativo.

La investigación tiene por objetivo general utilizar el juego de empresa como recurso didáctico, para mejorar el aprendizaje del planeamiento y control de la producción de los alumnos del curso de Planeamiento Táctico y Estratégico de Operaciones, de la Escuela de Posgrado de Ingeniería Industrial de la Universidad Ricardo Palma, en el semestre académico 2013-I según la Teoría de Restricciones.

Se tomó una población de 17 estudiantes conformada por los alumnos del curso de Planeamiento Táctico y Estratégico de Operaciones de la Escuela de Posgrado de Ingeniería Industrial de la Universidad Ricardo Palma, semestre académico 2013-1, de la que se seleccionaron dos muestras aleatoriamente, cada una de tamaño 8, las cuales conformaron el Grupo de Control y el Grupo Experimental.

Esta investigación concluye indicando que la simulación es una estrategia didáctica importante, ya que motiva poderosamente al estudiante, siendo un “mecanismo efectivo en el aprendizaje”. Además, se sugiere aplicar esta técnica en empresas, sobre todo en las áreas de aplicación de procesos, para contar con capacitadores que enseñen desde la práctica misma de los procesos de la empresa.

El aporte de esta tesis para el trabajo de investigación se da al mostrar que el juego de empresa es adecuado para motivar al estudiante, en tanto se considera a la motivación como

un tema a tratar dentro en este trabajo. Además, se indica que esta herramienta sirve para fortalecer la comprensión del estudiante sobre cómo funciona el mercado laboral.

Por otro lado, Aguinaga (2015) realizó la investigación “Relación entre el juego de roles y desarrollo de la asertividad en la asignatura de ventas y atención al cliente”, para optar por el grado de maestría en la Universidad San Martín de Porres, Lima.

La investigación tuvo un enfoque cuantitativo, con un alcance descriptivo y diseño correlacional, mediante fórmulas establecidas, obteniéndose un muestreo probabilístico simple de 91 estudiantes y la opinión de 15 docentes.

El objetivo general fue establecer la relación entre el juego de roles y desarrollo de la asertividad de los estudiantes de la asignatura de Ventas y atención al cliente del primer ciclo semestre 2014-II de la carrera de Administración bancaria de la sede principal IFB CERTUS.

La conclusión de a la que arribó la presente investigación indica que los docentes siempre tienen que contar con diferentes herramientas para poder transmitir el conocimiento al estudiante, permitiéndole conocer su aplicación práctica a través del juego de roles. Además, se considera que: “el juego es una herramienta que, llevada al aula, con objetivos claros y precisos, genera un ambiente adecuado para que el proceso de enseñanza - aprendizaje sea divertido, efectivo y a la vez productivo” (Aguinaga V.S., 2015, p.122).

Finalmente se demuestra que: “los estudiantes comprendieron a través de la simulación de las ventas, la importancia de la aplicación de un comportamiento asertivo para conseguir objetivos laborales” (p. 124)

De acuerdo con las conclusiones expuestas, esta investigación es relevante porque hace hincapié en la utilidad del juego de roles se puede observar en la aplicación práctica de lo estudiado. Además, también se observa presente el término de “simulación de ventas”, lo

cual se considera importante para comprender cada uno de los temas estudiados. A su vez, se concluye que el objetivo de que el juego se esté utilizando de forma pedagógica es crear un ambiente adecuado en el proceso de enseñar a los estudiantes, haciendo la clase amena para obtener los objetivos deseados.

2.2. Bases teóricas

2.2.1. Estrategias de simulación MIM

Antes de definir las estrategias de simulación MIM, es necesario precisar la concepción de estrategias de aprendizaje para fines del presente trabajo de investigación.

Estrategias de aprendizaje

Las estrategias de aprendizaje se pueden concebir como “actividades u operaciones mentales que se emplean para facilitar la adquisición de conocimientos. Se caracterizan porque son manipulables directa o indirectamente, además de tener un carácter intencional” (Amaya y Prado, 2016, p. 17).

Esta definición se complementa al decir que las estrategias de aprendizaje son un conjunto de herramientas, actividades, recursos, que el docente puede usar en el proceso de enseñanza aprendizaje para lograr los objetivos fijados al inicio de cada sesión de clase. Asimismo, se puede mencionar que consisten en un “procedimiento y arreglo que los agentes de enseñanza utilizan de forma flexible y estratégica para promover la mayor cantidad y calidad de aprendizaje pragmático en los alumnos” (Barriga Arceo y Hernández Rojas, 2010, p. 377).

En realidad, un docente debe saber cuándo aplicar una estrategia de aprendizaje determinada, analizando el contexto de desarrollo de sus estudiantes y la situación del aula, además de encaminarlos anticipadamente hacia los logros que se desean conseguir. La aplicación de las estrategias de aprendizaje requiere que el docente conozca a sus estudiantes, que identifique sus características, saberes previos, fortalezas, debilidades, beneficios, así como logros inmediatos y futuros.

Es necesario precisar que después del estudiante, el logro es un elemento medular en el proceso de aprendizaje, por lo que constituye un criterio orientador de la estrategia a utilizar, siendo el docente responsable directo de esta etapa, ya que es él quien orienta el proceso de aprendizaje conducente a los logros que deben alcanzar sus estudiantes. Para ello, se requiere de un docente comprometido con su labor, que comprenda la diversidad de condiciones y estudiantes, tratando a cada uno de ellos de forma exclusiva.

Tipos de estrategias de aprendizaje

Establecer los diferentes tipos de estrategias de aprendizaje es una tarea difícil por la gran cantidad de autores que presentan diferentes enfoques. Ante esta situación, para fines de la presente investigación, en la Tabla N° 01 se puede observar los diferentes tipos de estrategias que se consideran relevantes para el aprendizaje pragmático del estudiante.

Tabla N° 01

Clasificación de las estrategias de aprendizaje. Pozo, 1990 (citado en Barriga Arceo y Hernández Rojas, 2010, p.183)

Proceso	Tipo estrategia	Objetivo	Técnica
Aprendizaje memorístico	Recirculación de la información	Repaso simple	Repetición simple y acumulativa
		Apoyo al repaso (seleccionar)	Subrayar Destacar Copiar
Aprendizaje pragmático	Elaboración	Procesamiento simple	Palabra clave Rimas Imágenes mentales Parafraseo
		Procesamiento complejo	Elaboración de inferencias Resumen Analogías Elaboración conceptual
	Organización	Clasificación de la información	Uso de categorías
		Jerarquización y organización de la información	Redes semánticas Mapas conceptuales Uso de estructuras textuales

Se evidencian diferentes tipos de estrategias de acuerdo con el proceso de aprendizaje al que responden. A partir de esta taxonomía, se procederá con el análisis de las estrategias de simulación, las cuales responden al objetivo de la presente investigación.

Estrategias de simulación

A diario, las personas asumen muchas situaciones de simulación para entender qué pasaría si sucediera un evento semejante en la vida real y darse cuenta si es conveniente o no que este se lleve a cabo. La estrategia de simulación parte de este principio y, según De la Torre, De Borja, Millán y Rajadell (1997), “es la representación del conocimiento de un

sistema por medio de la actuación de otro. Expresado en forma coloquial; es una representación de la realidad, un intento de evocar a alguien o alguna cosa por medio de palabras, símbolos, etc.” (p.9).

Entre los beneficios de la simulación se tiene que la situación representada en el cerebro genera reacciones motrices a nivel corporal, promoviendo así la motivación al activar centros neuronales que fijan el aprendizaje de manera significativa, tal como lo sostiene la neurociencia. Por otro lado, su transversalidad como estrategia de enseñanza queda demostrada al poder adaptarse a cualquier área, carrera y/o curso, ya que es factible de emplear en cualquier área del conocimiento.

Así, se puede comprobar fácilmente que un estudiante queda más impresionado y recuerda más la visita a un museo donde se le explica cómo fue la batalla de Arica, que el sólo hecho de contársela en una clase tradicional. Esto ocurre porque su imaginación empieza a cuestionar el hecho, representar la situación y a realizar preguntas: inicia el proceso de simulación en la mente de los estudiantes. Por ello, en la educación superior debe fomentarse que los estudiantes se cuestionen, asumiendo posiciones, por tanto, que hagan simulaciones de lo que podría pasar si sucediera cualquier hecho, resolviendo las nuevas dudas junto al docente.

Como lo indica en su tesis doctoral De Frutos de Blas (2015), ahora un estudiante está en constante estimulación por la televisión, las computadoras y la misma realidad, generando ello que la transmisión lineal de información en el aula sea ineficaz, impidiendo el aprendizaje pragmático del estudiante.

Los niños preguntan acerca de cualquier tema de forma natural, tienen ideas y las comentan, pese a lo cual, generalmente se les responde: “¿Cómo se te va a ocurrir eso?” o

“eso está mal, no interrumpas” y se continúa con una conversación “de adultos” que quizás tiene mucho menos valor que el haber respondido esa pregunta, la cual tiene potencial para el desarrollo de capacidades en los futuros estudiantes.

No se debe destruir la curiosidad de los niños para que lleguen en un futuro a las universidades con muchas más preguntas de las que se tiene ahora en un aula, las cuales llegarán a respuestas que muchas veces brindarán la solución a problemas complejos.

No obstante, el adormecimiento de la curiosidad en los jóvenes de educación superior es un obstáculo que se puede combatir gracias a la simulación como estrategia de enseñanza, puesto que se puede aplicar en múltiples situaciones de aprendizaje, generando espacios amenos y participativos para un aprendizaje pragmático en los estudiantes.

Confucio dijo: “Cuéntame y olvidaré; muéstrame y quizás recuerde; involúcrame y entenderé”. A partir de lo anterior, es bueno escuchar adecuadamente, mucho mejor es ver, pero es más importante participar, sentirse “parte de”, saber y sentir que se aporta en la resolución de un problema, hecho que se puede lograr en las aulas a través de las estrategias de simulación.

Definición de simulación

De acuerdo con la RAE (2018) se define simular como: “Representar algo, fingiendo o imitando lo que no es”. A esta definición se le suma la de Vega González (2012), quien menciona que:

Podemos decir que la simulación es una representación que imita a otra cosa y en algunos casos esa imitación puede ser además de fingimiento, esto es según

la RAE (2018) “la acción de entender lo que no es cierto”, similar a la acción de disimular o encubrir con astucia la situación (p. 5).

A su vez, desde la etimología latina se menciona que, según Munguía (citado en Vega González, 2012, p.5): “**Simulare**. Hacer una cosa semejante a otra; reproducir, copiar, remedar, imitar...**Simulatio**. Simulación, fingimiento, ficción, disfraz...**Simulacrum**. Representación figurada...”.

De acuerdo con lo anteriormente expuesto, se condice que simulación indica la acción de realizar algo de una forma ficticia pero obviamente sin encubrir, porque cada uno de los participantes sabe que se está realizando dicha situación, pero sin pretensión de fingir.

Por otro lado, la simulación puede ser considera de la siguiente manera:

Es el proceso de diseñar un modelo de un sistema real y llevar a término experiencias con el mismo, con la finalidad de comprender el comportamiento del sistema o evaluar nuevas estrategias dentro de los límites impuestos por un cierto criterio o un conjunto de ellos para el funcionamiento de los sistemas (Vigo Cuba, 2007, p. 24).

En conclusión, el trabajo realizado entiende por simulación todo aquello que representa algo más, generando a una situación que podría ser real en algún momento, para tomar decisiones que conlleven a la resolución del problema. El estudiante, por un momento, se sienta involucrado en situaciones cotidianas y comunes para cualquier persona, pero pudiendo observarlas desde diferentes puntos de vista, llegando a diversificar su propia visión.

Origen de la simulación

Según diversos autores, la simulación es una estrategia que tiene origen en los tiempos antiguos, donde la utilizaban para realizar diversos juegos:

Los antecedentes del actual movimiento entorno a la metodología de simulación y juego se remontan a 3000 años antes de Cristo con los juegos de guerra de WEI-HAI y CHATURANGA. En el juego de mesa chino WEI-HAI el ganador tenía que flanquear al oponente, de acuerdo con los principios del gran pensador guerrero Sun-Tzu. En el juego de mesa hindú CHATURANGA el número de oponentes se elevaba a cuatro; se introducían elementos de azar con el uso de los dados y se incrementaba la verosimilitud visual añadiendo piezas de juego que representaban soldados de infantería, caballería ligera, elefantes y carros de guerra (García Carbonell y Watts, 2007, p. 68).

Se sabe que en Asia menor (Grecia, Persia o la India) se tenía también el juego de las damas y el ajedrez muchos siglos antes de Cristo. Además, se debe de considerar la existencia de los juegos romanos y la gran importancia que se le brindaban, al ser básicamente simulaciones de batallas.

Según García Casas, Mollar García y Andreu Ángeles (2005):

Los orígenes de esta práctica se remontan, como recoge Jones (1995), al ejército prusiano del siglo XIX. No estaban satisfechos con el modo habitual de reclutar oficiales al ver que la típica entrevista y los test no eran suficientes; de ahí que decidieran utilizar la simulación y juego para poder evaluar el comportamiento de cada candidato ante una situación determinada, en lugar de preguntarle oralmente lo que haría en tal circunstancia. (pp. 2-3).

Con el paso del tiempo, se observó cómo algo que empezó netamente de forma lúdica se convirtió en una estrategia tan importante y aplicable a diferentes temas dentro del proceso de enseñanza-aprendizaje.

Por último, cabe señalar que, según Watson (como se citó en Bonacic, 2015, p. 207), el primer juego de simulación de empresa fue aplicado por el docente Schreiber en 1957 con estudiantes de la Universidad de Washington en una clase de política comercial.

Características de las estrategias de simulación

La simulación debe considerar algunas pautas para lograr los objetivos de aprendizaje planteados en una sesión. Según Pimienta (2012) la simulación “es una estrategia que pretende representar situaciones de la vida real en la que participan los estudiantes actuando roles, con la finalidad de dar solución a un problema, o simplemente para experimentar una situación determinada” (p. 130). Bajo este argumento, la simulación debe suponer las siguientes particularidades:

- Se basa sobre entornos de modelos reales, siendo la estrategia más importante e innovadora.
- Debe tener metas concretas, se debe establecer a qué llegar, ya sea de forma individual o colectiva.
- Se apoya en una labor de tipo experimental, esperando obtener resultados para analizarlos.
- Debe existir cooperación entre estudiantes y docente, por lo que se basa en la confianza entre los participantes para interactuar y tomar decisiones.

- Genera competencia sana en el aula, los participantes toman decisiones con el fin de obtener los mejores resultados al final de la simulación.
- Fomenta la participación de todos los integrantes, cada uno de los participantes tienen que desempeñar un rol de forma individual o colectiva de forma obligatoria.
- Debe tener reglas concretas, se debe establecer los parámetros y pautas sobre los cuales se realizará la simulación, para evitar generar conflictos entre los participantes.
- Debe generar un reto, a los participantes les debe interesar y causar un reto a resolver u obstáculos a sobrepasar.
- Debe generar entretenimiento, los participantes deben sentir que es una actividad donde se divierten, pero a la vez se generan nuevos aprendizajes.
- Es posible de evaluar, por lo que se deben establecer criterios de evaluación sobre los resultados obtenidos y luego generar retroalimentación.

De acuerdo con lo indicado anteriormente, se considera que, si se desea aplicar esta estrategia, se debe de generar un ambiente con los elementos y/o componentes correctos para que el estudiante realice su trabajo de una manera adecuada. El estudiante se debe sentir motivado y atraído por lo que va a realizar, siendo esto posible de realizar solo por un docente capacitado en la estrategia que desee aplicarla adecuadamente.

Según De Frutos de Blas (2015), en esencia, la simulación, para el entrenamiento de otras capacidades y aptitudes, es una herramienta con dos vertientes: **una analítica** (estudio de escenarios “qué pasaría si...”); y **una prescriptiva**, que es la usada cuando se dispone a la simulación como herramienta de diseño de algo... “¿cuál es el mejor diseño o la mejor política para resolver estos escenarios?”.

Es muy importante tener en cuenta que las estrategias de simulación se centran más en los objetivos y no tanto en los resultados finales. Esto debido a que se puede observar claramente la disposición y actitud del estudiante frente a la actividad a realizar, verificando de esta manera su interés en el curso de manera continua, promoviendo así una evaluación formativa del aprendizaje.

Finalmente, se incide en la promoción de capacidades de resolución de problemas reales por parte de esta estrategia, favoreciendo en gran medida el aprendizaje del estudiante. Esto se indica en la conclusión del siguiente artículo:

Hemos encontrado que los programas de simulación favorecen, además, la transferencia porque trabajan con una operatividad cercana a la vida cotidiana. Los estudiantes acceden a situaciones similares a los de su futuro desempeño profesional y reconstruyen con el docente las dificultades que surgen en el proceso de resolución de problemas. (Carrión, 2004, p. 64).

Tipos de estrategias de simulación

Los tipos de estrategias de simulación que se puede considerar, según De la Torre et.al., (1997), son: el estudio de casos, la representación de roles, la simulación mediante el juego y la simulación mediante una máquina, como se puede observar en la tabla N° 02.

Tabla N° 02
Tipos de estrategias

Estudio de casos	Representación de roles	Simulación mediante juego	Simulación mediante máquina
<ul style="list-style-type: none"> • Representa casos de la vida real sobre el tema a desarrollar y se busca generar una posible solución. 	<ul style="list-style-type: none"> • Permite que cada integrante del equipo realice un papel distinto de acuerdo con el tema planteado. 	<ul style="list-style-type: none"> • Se utiliza la lúdica como parte de la estrategia, generando equipos que compiten e interactúan. 	<ul style="list-style-type: none"> • Se utiliza distintos softwares que permiten simular escenarios utilizando un equipo informático.

Fuente: *Elaboración propia*

Estudio de casos: “Es la descripción, normalmente de forma breve y resumida, de una situación que exige soluciones, ya sea para la consecución de objetivos o para mejorar la situación actual”. (De la Torre et.al., 1997, pp.10-11)

En este tipo de simulación el docente diseña casos reales que se presentan en las empresas, en el mercado y en la economía, con el material y las actividades relacionadas a un caso observado en el mundo real, que permita aprender a tomar mejores decisiones, con información relevante y real.

Juego de Rol: “Exige que los participantes se impliquen e improvisen sus roles en las diferentes situaciones...los participantes, desde su nueva identidad han de representar los sucesos con cierta apariencia de espontaneidad y con el máximo de precisión que sean capaces” (De la Torre, et.al., 1997, p.11)

En esta simulación los participantes adoptan un determinado rol fijado por el docente, adoptando su papel de la forma más fidedigna posible, sintiendo que su actuación es real y que está sucediendo ese momento. El objetivo de esta estrategia es la mejora del procesamiento de la información y el nivel de aprendizaje. Es fundamental que los

participantes tengan iniciativa por lograr empatía y nuevas habilidades, tales como comunicación, trabajo en equipo o negociación.

Simulación a través del juego: Es el tipo de estrategia de simulación analizada en el presente trabajo y se fundamenta en que:

La simulación a través del juego pretende representar la esencia de una situación. Para ello sitúa a los jugadores en diferentes grados de rivalidad y cooperación. Sus acciones están gobernadas por su manera de proceder y por las diferentes normas establecidas. El interés está en comprender los procesos de toma de decisiones que incluyen elementos cuantitativos y cualitativos (De la Torre, et.al., 1997, p.11).

En este papel el docente trata de representar un caso o situación real, donde los estudiantes adoptan un papel diferente dependiendo del tema simulado, con funciones y responsabilidades que permiten generar un reto a cada equipo, buscando asertividad en el análisis de los resultados obtenidos.

Simulación a través de la máquina: “Está fundamentada en las matemáticas, la teoría de probabilidades se utiliza para introducir los elementos de azar en las actividades de simulación” (De la Torre, et.al., 1997, p.11).

Es este caso en el que el docente prepara el juego utilizando la informática como parte fundamental a través de la computadora, la cual realiza el proceso de simulación propiamente dicho. Según la programación que haya realizado el docente, los estudiantes tienen que tomar decisiones en cuanto a ingreso de datos y análisis de resultados.

En los cuatro tipos de simulación expuestos, el papel del docente y los estudiantes es fundamental, además puede haber alguna superposición de papeles que generen un debate

más amplio sobre los antecedentes y definiciones desarrollados. Por último, hay que considerar las circunstancias en la que se emplea la simulación en el aula, revisando la diversidad de estudiantes y la infraestructura disponible.

Etapas de las estrategias de simulación

La simulación según Hernández C. y Guárate E. (2017), presenta tres etapas, las cuales se detallan a continuación:

Fase Previa (Antes): Es la parte en la cual el docente organiza su material y brinda la información al estudiante acerca de la estrategia a utilizar en la sesión de aprendizaje. Detalla el tema, las características y los objetivos deseados. Asimismo, el docente determina los recursos necesarios a utilizar durante la aplicación y, finalmente, se forman los grupos para el desarrollo del trabajo en equipo y la asignación de los roles a desempeñar.

Fase de Simulación (Durante): Es la simulación propiamente dicha en la cual el estudiante se desenvuelve en la situación planteada. Se subdivide en tres subetapas:

- **Inicio:** Explicación y reforzamiento de normas y procedimientos a cumplir por cada uno de los equipos. Entrega de recursos a cada uno de los equipos de acuerdo con la función y responsabilidad asignada. Revisión de materiales por parte de los estudiantes.
- **Desarrollo:** Interacción entre equipos según la función asignada y las normas y reglas establecidas. El docente observa y asesora o corrige de forma permanente buscando el éxito en la aplicación de la estrategia.

- **Cierre:** En esta fase el docente debe de aclarar dudas y generar un debate para reforzar los conocimientos teóricos adquiridos y aplicados en la simulación. Los estudiantes dan su opinión y generan conclusiones sobre su experiencia de aprendizaje a través de una reflexión sobre la relación entre teoría y práctica.

Fase de Evaluación (Después): El docente verifica el aprendizaje logrado mediante la valoración de resultados para confirmar el éxito de la estrategia desarrollada. Además, propone mejoras a futuro en los diferentes elementos utilizados para una aplicación más eficiente. Finalmente, el estudiante recibe un feedback sobre los resultados obtenidos y su participación en la simulación.

En cada caso planteado, los docentes pueden establecer diferentes objetivos y la obtención de estos se puede ir controlando y verificando. Para ello, es necesario contar con las herramientas mínimas para la ejecución de esta estrategia. Según Mendoza Vargas (2015) para un escenario de simulación es necesario:

Escenario: es el ambiente en que ocurren los hechos. Puede ejercer o no influencia sobre los demás componentes de la simulación, y puede ser o no afectado por ella.

Actores: las personas o entidades que intervienen en la simulación.

Observadores: las personas o entidades que observan lo que sucede en la simulación, sin actuar sobre ella.

Objetos: los elementos materiales e inmateriales que intervienen en la simulación.

Lo anteriormente indicado se puede adaptar a cada situación de simulación que se desea establecer, y para el caso específico analizado en la presente investigación se observan las siguientes herramientas:

Escenario: El aula de clases.

Actores: Los estudiantes del curso de macro y microeconomía.

Observador: El docente.

Objetos: El material didáctico que se entrega a cada grupo y el tema sobre el cual se trabaja.

Es preciso señalar que, para el trabajo realizado en aulas desarrollado en campo, se cumplen cada una de las etapas mencionadas anteriormente, así como de las herramientas especificadas.

Papel del docente en las estrategias de simulación

El papel del docente consiste en dar las pautas al estudiante sobre cuál debe ser el rumbo adecuado en su formación, dando énfasis a su deseo de superación. Por ello, en lo que refiere al manejo de información por parte de los jóvenes, la práctica con ejercicios debe ser constante, pero es mucho mejor si ésta se realiza de forma amena y motivadora a través de un componente lúdico que coadyuve a este proceso.

Finalmente, los mismos ejercicios planteados tanto a través del componente lúdico como de las estrategias de simulación, deben preparar para el éxito o el fracaso, ya que al resolver problemas reales siempre cabe la posibilidad del error, siendo indispensable promover en los estudiantes la capacidad de reconocerlo y corregirlo.

Según Hernández C. y Guárate E. (2017), el rol del docente debería centrarse en:

- Seleccionar y organizar los contenidos a desarrollar en las situaciones de aprendizaje simuladas.
- Orientar al estudiante previamente sobre el tema a simular.
- Determinar las herramientas a utilizar en cada simulación de acuerdo al tema aplicado.
- Explicar las reglas a emplear durante la simulación.
- Promover que los estudiantes participen de manera efectiva en la aplicación de la estrategia.
- Evaluar la actuación y el aprendizaje logrado por los estudiantes.
- Proponer mejora de forma continua a las actividades que desarrolla cada estrategia por tema.

Las estrategias de simulación MIM

Son un conjunto de técnicas basadas en la teoría de la simulación que tienen como criterio organizador temas de economía posibles de simular, tales como: Mercado, Inversión y Dinero (Market, Investment y Money).

Las estrategias de simulación MIM se plantean con la finalidad de brindar al docente una propuesta para la enseñanza de temas de economía, facilitando la labor en el aula al promover la motivación, el aprendizaje pragmático y la metacognición en los estudiantes, desarrollando en ellos capacidades para resolver problemas y establecer alternativas de solución, como parte de su vida profesional y personal.

Las estrategias de simulación MIM nacen como parte de la innovación en los procesos de enseñanza, buscando aproximar la teoría con la práctica, ya que buscan la participación activa y directa de los estudiantes, tal como lo menciona De la Torre et.al. (1997) “el alumno interacciona con la realidad simulada, siguiendo ciertas pautas o reglas, y a través de dicho procedimiento adquiere los objetivos de aprendizaje” (p.67), mediando de esta forma la realización de una clase más dinámica que sirva como motivación para el aprendizaje pragmático de temas económicos, considerados por los estudiantes como difíciles y causa principal de la deserción.

Las estrategias MIM consideran el juego como parte importante del proceso de aprendizaje en los estudiantes, promoviendo el desarrollo y la potencialización de sus habilidades personales, como lo menciona De la Torre et.al. (1997) “el juego permite tareas colectivas y cooperativas, de planificación y de dirección que representan experiencias valiosas de maduración y aprendizaje en cualquier edad” (p.115), como aporte importante en la formación universitaria.

Toman el nombre de MIM porque desarrollan los temas de mercado (Market) M, inversión (Investment) I y dinero (Money) M desde el curso de Economía, posibilitando en el estudiante el aprendizaje pragmático de manera práctica, como lo menciona De la Torre et.al. (1997) “la teoría sin la práctica es coja y manca, la práctica sin la teoría es ciega” (p.47)

La estrategia de simulación Market (M) considera el tema de mercado, importante y fundamental en un sistema económico, como lo menciona Parkin (2014) “es cualquier arreglo que permite que los compradores y los vendedores obtengan información y hagan negocios entre sí” (p.44). En esta estrategia el estudiante actúa directamente como un agente

económico, permitiéndole ver su funcionamiento y el de los demás agentes económicos en simultáneo, además de entender los equilibrios y desequilibrios y sus consecuencias en la gestión empresarial.

La estrategia Market tiene como objetivo que el estudiante comprenda el funcionamiento de mercado, el equilibrio o desequilibrio, a través de la simulación, donde cumple el papel de un agente económico (familias, empresas y estado), con funciones o responsabilidades a cumplir en la interacción con sus compañeros en el aula.

Esta estrategia tiene una fase inicial de información al estudiante, sobre el objetivo, las reglas y el informe final; otra fase de desarrollo, que consiste en la simulación en el aula con la supervisión del docente; y la última fase de evaluación de los resultados obtenidos, a través del informe final por parte del estudiante. A su vez, emplea como recursos contratos de compraventa, requerimiento y stock de productos, que permiten realizar transacciones entre cada uno de los agentes económicos.

La estrategia de simulación Investment (I) considera el tema de inversión, importante en una economía para la generación de empleo y demanda agregada, que influyen directamente en el crecimiento y dinamización de una economía, como lo menciona Dornbusch Fischer y Startz (2009) “la inversión determina el tamaño de la existencia de capital y sirve para determinar el crecimiento a largo plazo” (p.343). Aquí el estudiante puede comprender el efecto del multiplicador del gasto de manera directa y sus consecuencias en la dinamización de la economía y su efecto en la gestión administrativa de la empresa.

La estrategia Investment tiene como objetivo que el estudiante comprenda el efecto de la inversión a través del multiplicador del gasto, cumpliendo el papel de un agente económico que realiza una inversión, con funciones y responsabilidades que cumplir.

Esta estrategia tiene una fase inicial de información al estudiante sobre el objetivo, las reglas y el informe final; otra fase de desarrollo que consiste en la simulación en el aula con la supervisión del docente; y la última fase de evaluación de los resultados obtenidos, a través del informe final por parte del estudiante. Además, utiliza como recursos contratos de compraventa y cheques, que permiten realizar transacciones entre cada uno de los agentes económicos.

La estrategia de simulación Money (M) considera el tema del dinero, importante en la economía, como lo menciona Parkin (2014) “la invención del dinero hace que el intercambio en los mercados sea mucho más eficiente” (p.44), permitiendo que el estudiante comprenda el papel que juegan en la economía los bancos, con la oferta monetaria por medio del multiplicador monetario, y el estado, a través de instituciones como el Banco Central de Reserva, la Superintendencia de Bancos y Sunat, además de normas y leyes establecidas.

La estrategia Money tiene como objetivo que el estudiante comprenda el papel del dinero y los bancos en la economía, a través del efecto de la oferta monetaria en el mercado con el multiplicador monetario, donde el estudiante participa como un agente económico (familias) que genera ahorro y préstamos en una institución financiera.

Esta estrategia tiene una fase inicial de información al estudiante, sobre el objetivo, las reglas y el informe final; otra fase de desarrollo, que consiste en la simulación en el aula con la supervisión del docente; y la última fase de evaluación de los resultados obtenidos, a través

del informe final por parte del estudiante. Además, utiliza como recursos cheques y comprobantes de depósito préstamo, que permiten realizar transacciones entre cada uno de los agentes económicos.

Las estrategias de simulación utilizan materiales de vida real, empleados en las transacciones de mercado, compra y venta de bienes y transacciones financieras, para que el estudiante pueda mejorar su formación profesional, aprendiendo temas de economía, además de potencializar sus habilidades personales como trabajo en equipo, comunicación efectiva, negociación y toma de decisiones, tal como lo menciona De la Torre et.al. (1997) “el desarrollo de competencias profesionales requiere información y aplicación” (p.47), necesarias para su desenvolvimiento en el ámbito laboral.

Se pretende demostrar que la estrategia de simulación es un instrumento más que se suma al portafolio de los docentes y que se puede utilizar de forma interdisciplinaria en la enseñanza. Asimismo, busca que el estudiante tenga un acercamiento a la realidad sin ningún riesgo y pueda tener una experiencia innovadora en su formación de nivel superior.

2.2.1.1. El juego en la simulación

El juego se considera un elemento importante en el proceso de enseñanza aprendizaje, permite al estudiante aprender de una manera activa, como parte principal del proceso como lo menciona Hernández y Falieres: (2007) “la utilización de juegos en la enseñanza permite que los conocimientos que el docente se propone enseñar se aprendan más placenteramente y, de esta manera sean asimilados y recordados mucho más fácilmente” (p.891).

Pimienta (2012) indica “que los estudiantes pueden experimentar situaciones semejantes a las que pueden presentarse luego en el mercado laboral” (p. 131). Algo que se

resalta durante la investigación es la diversidad de campos de aplicación de la simulación.

Uno de los comentarios indica que no interesa la línea de investigación, si el docente tiene la capacidad y actitud para trabajar, se puede crear un simulador adecuado para cualquier curso o tema en particular, siempre tomando en cuenta las características de los estudiantes en los cuales se aplicará el mismo.

Distintas investigaciones determinan que los juegos de simulación económica o empresarial son muy importantes, ya que forman al estudiante para enfrentar las situaciones reales que se presentan en el mercado laboral, considerándoselos como una herramienta que garantiza la motivación en el aula.

Por ello, se considera que: “Los juegos de simulación empresarial representan una revolución en la educación ya que proporcionan al estudiante y al docente una herramienta pedagógica que facilita un aprendizaje activo basado en la resolución de problemas” (Matute y Melero Polo, 2016.p.92).

En general, de acuerdo con la investigación realizada, la simulación y el juego son muy semejantes en lo que se refiere a su aplicación en aula; se puede observar que: “en los juegos de simulación, los alumnos participan en una situación simulada y representan a persona reales comprometidas con un propósito. Los elementos de la vida real involucrados deben simplificarse y adaptarse a la situación de aula” (Hernández y Falieres, 2007, p.892).

Como se indica en la cita anterior, lo ideal es que el estudiante participe en el aula, que no sólo escuche, que no sólo hable por un momento, si no sentirse parte de algo, asumiendo responsabilidades a través del componente lúdico.

Se sostiene que la “simulación y juego es una estrategia capaz de dar respuesta a necesidades comunicativas específicas y permite que los participantes adquieran no sólo

habilidades lingüísticas, sino de negociación, de toma de decisiones, de trabajo en equipo, entre otras” (García Carbonell y Watts, 2007, p. 67).

La relación entre ambos términos, al ser muy semejantes, es muy subjetiva, es por ello que debemos comprender que “en la simulación, los estudiantes aprenden de las consecuencias de sus propias acciones” (Hernández y Falieres, 2007, p. 892), a diferencia del juego, en donde el objetivo real es la distracción.

El componente lúdico se ha convertido en un enfoque importante para el ámbito pedagógico que se debería de tomar en cuenta en la educación actual en todos sus niveles. Tal como se indica con anterioridad, los estudiantes llegan cansados a clase, en donde esperan recibir un monólogo del docente que no genera en ellos ningún impacto significativo para su aprendizaje. Por el contrario, su apertura al curso en general mejorará si saben que al llegar a clases los recibirá un ambiente innovador, donde van a aprender de una forma diferente.

Se debe valorar la estrecha relación existente entre el juego y el aprendizaje, aplicando los juegos en el aula para conseguir los objetivos de formación. Esta relación se basa en características que comparten ambos términos, como se señala a continuación:

El juego y el aprendizaje tienen en común varios aspectos: el afán de superación; la práctica y el entrenamiento que conducen al aumento de las habilidades y capacidades; la puesta en práctica de estrategias que conducen al éxito y ayudan a superar dificultades (Sánchez Benítez, 2008, p.10).

El juego permite que el estudiante pueda aprender de una manera activa, directa y participativa, haciendo que relacione el entorno de aprendizaje con situaciones reales, modificando sus estructuras cognitivas para asimilar nuevos conocimientos de manera adecuada.

Cabe tener en cuenta que el estudiante debe sentirse motivado para asistir, atender y participar en cada una de las clases y, por lo tanto, se debe considerar que “el uso de juegos estimula la motivación del alumno por aprender, incrementan su implicación con la tecnología y mejoran la adquisición de competencias por parte del alumno” (Matute y Melero Polo, 2016, p.94).

En la aplicación del juego es muy importante la función del docente, siendo este una persona que dirija a los estudiantes hacia el objetivo trazado, considerando la personalidad del y los distintos estilos de aprendizaje de cada uno de ellos. Ante esta situación, el juego provee un incentivo intrínseco para aprender:

El docente debe actuar como facilitador. Su actitud no debe ser evaluadora: además de presentar el juego, le corresponde también facilitar la comprensión e interpretación de las reglas. Asimismo, si la atención de los alumnos se centra en cuestiones irrelevantes durante el desarrollo de la actividad, debe inducir al grupo a ocuparse de los aspectos relevantes” (Hernández y Falieres, 2007, p.893).

Algunas ventajas a las que se llega con la aplicación del juego en la simulación son:

Trabajo en equipo: No se valora el beneficio de esta capacidad para el desempeño en situaciones reales que puedan enfrentar los estudiantes.

Juego de Roles: En lo que refiere al componente lúdico, cada estudiante puede desempeñar diferentes funciones de acuerdo con sus habilidades y características.

Nexos de socialización: Al desempeñar un rol diferente cada vez que se aplique un juego para aprender, el estudiante no sólo obtiene los conocimientos deseados, sino que aprende a relacionarse con compañeros que también cumplen otros roles, lo cual es un reto.

Solución de problemas: Cuando existan errores, se deberá comprender que el quejarse o discutir no es una solución; se tiene que encontrar una respuesta o camino nuevo en conjunto para evadir o resolver los problemas. De los errores se aprende.

Empatía: Se debe comprender que desarrollar el carácter es muy importante y, como se indicó anteriormente, esto será cada vez más importante en la vida real, no sólo en la laboral, sino en la familiar y social.

2.2.1.2. La motivación en la simulación

Según Barriga Arceo y Hernández Rojas (2010), la definición etimológica de motivación proviene del verbo latino “moveré” que significa “moverse”, “poner en movimiento” o “estar listo para la acción”. Además, según la misma fuente: “motivación es un constructo teórico que se emplea hoy en día para explicar la iniciación, dirección, intensidad y persistencia del comportamiento, especialmente de aquel orientado hacia metas específicas” (p. 53).

Para Schunk (2012): “la motivación se refiere al proceso de instigar y mantener la conducta a metas dirigidas” (p. 58). En las dos referencias indicadas se muestra la importancia de tener una meta y objetivo para estar motivado.

López Noguero (2017) coincide con los conceptos dados anteriormente, pero además detalla que la motivación presenta características, tales como:

- Existencia de una meta.
- Iniciativa personal.
- Carga afectiva-emocional.

Tipos de motivación

La tipología de la motivación se puede dar desde distintos enfoques. Para fines de la presente investigación, abocada a la enseñanza universitaria, se toma en cuenta el enfoque que presenta López Noguero (2017), el cual indica que existen dos tipos de motivación en el aula:

Motivación Intrínseca: Asociada al concepto de metas y objetivos centrados en el aprendizaje. El estudiante se interesa en aprender. El nivel de motivos y logros son bastante elevados.

Motivación Extrínseca: Se basa en los resultados y la ejecución externa que realizará el estudiante. Es la más usada en ambiente universitario ya que el estudiante en general espera algo que lo motive, su motivación se encuentra fuera de él y tiene miedo al fracaso.

Como indica este autor, generar motivación durante las clases es muy difícil para el docente en cualquier nivel de enseñanza y esto en particular se puede observar en la educación universitaria.

En el trabajo de investigación de Palazón García (2016) se indica que: “uno de los principales problemas al que se enfrenta la educación es la falta de motivación y esfuerzo del alumnado” (p. 13). Esta situación debe ser analizada con mucho cuidado desde la visión del docente, ya que es su responsabilidad generar motivación en los estudiantes y esto quizás dependa en gran parte de cómo es que dirija y encamine su clase.

Muchos docentes aún siguen pensando que el implementar estrategias de juego en un aula es incoherente con la educación universitaria; sin embargo, muy por el contrario, como indica López Noguero (2017), existen muchos factores de motivación generados por el juego que deben ser tomados en cuenta por el docente:

- El estudiante debe de conocer los objetivos de cada clase.
- Deberá existir una relación clara entre el conocimiento teórico impartido y la parte práctica desarrollada.
- Establecer condiciones y reglas de trabajo adecuadas en el aula.
- Tener un trato personalizado con el alumno.
- Creer en el estudiante, respetando de forma mutua las opiniones de cada uno.

2.2.1.3. La metacognición en la simulación

Etimológicamente la palabra “metacognición” se deriva de dos términos “meta” que proviene del prefijo griego que significa “más allá” y “cognición” del latín cognoscere que significa “conocer”. La metacognición, en general, se entiende como “pensar sobre el pensamiento”

Según Eggen Kauchak (2009) metacognición: “es una conciencia de nuestros propios procesos cognitivos” (pp. 57-58), dicho concepto “consiste en ese ‘saber’ que desarrollamos sobre nuestros propios procesos y productos del conocimiento” (Barriga Arceo y Hernández Rojas, 2010, p. 187).

Según la tesis de Rodas (2018), la metacognición se refiere al conocimiento, concientización, control y naturaleza de los procesos de aprendizaje. Además, indica que “cada persona tiene puntos metacognitivos distintos y esto se refiere a que cada uno tiene puntos de vista diferentes de su conocimiento” (p.63).

Se indica que J.H. Flavell es quien inicia el estudio de la metacognición a profundidad. tomándolo como base para diferentes estudios. Él indica que la metacognición hace

referencia al conocimiento de los propios procesos cognitivos, de los resultados de estos procesos y de cualquier aspecto que se relacione con ellos.

Se puede observar en el siguiente gráfico la interacción dinámica entre las estrategias cognitivas y la metacognición:

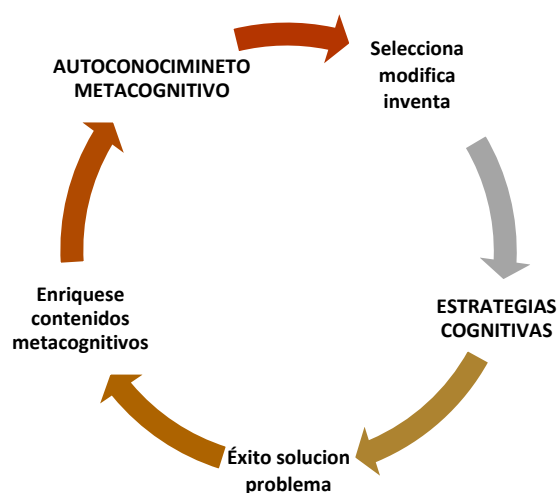


Figura N° 01. *Relación proceso de control y metacognición.*

Fuente: Elaboración propia.

Según Barriga Arceo y Hernández Rojas (2010), la metacognición es relativamente estable porque lo que se sabe sobre un área de la cognición no suele variar de una situación a otra, es constante o puede verbalizarse al reflexionar sobre sus procesos cognitivos y discutirlos con otros.

Una de las metas del docente debe ser conseguir que sus estudiantes practiquen la metacognición, es decir, que sean conscientes de lo que conocen, de las metas que tienen por delante, de cuando y como desean alcanzarlas, etc., siendo el primero en ponerla en práctica el docente mismo.

De acuerdo con los conceptos dados y la teoría desarrollada hasta el momento, existe una gran relación entre metacognición y autorregulación. Si el alumno conoce lo que sabe, además de ser consciente de sus objetivos y metas, termina siendo ordenado y responsable en su aprendizaje. “Las personas motivadas para alcanzar una meta realizan actividades autorregulatorias, que creen que les serán de ayuda, por ejemplo, organizar y repasar el material, supervisar el progreso de su aprendizaje y ajustar las estrategias” (Schunk, 2012, p. 431).

El logro de esta autorregulación depende de la voluntad del propio estudiante, pese a que dentro del aula se tiene la idea que el docente es el que tiene que realizar la mayor parte del trabajo; no obstante, “a medida que los estudiantes se vuelven más competentes, el docente va retirando gradualmente el andamiaje para permitirles desempeñarse de manera independiente” (Schunk, 2012, p. 246).

Las variables metacognitivas que se puede considerar, según Flavell, citado en Barriga Arceo y Hernández Rojas (2010), son las siguientes:

- **Variable persona:** Se determinan en esta variable lo pensado de uno mismo con las metas planteadas para su propio desarrollo. También implica determinar su propia eficiencia (autoeficiencia), en este caso la capacidad de resolver problemas y dar respuestas (autocontrol), el poder reconocer también cuando se cometen errores y su magnitud (autocrítica) y definir la capacidad académica propia.
- **Variable tarea:** Esta variable son los conocimientos que un estudiante posee sobre las características intrínsecas de las actividades planteadas por el docente.

- **Variable estrategia:** Son los conocimientos de un estudiante sobre los diferentes tipos de estrategias y técnicas (aprender, comprender, solucionar problemas, etc.) que hace uso para aprender.
- **Variable contexto de aprendizaje:** Según el autor Mateos (como se citó en (Barriga Arceo y Hernández Rojas, 2010) “considera además de las tres variables indicadas anteriormente...esta variable adicional. En ella se considera el conocimiento del aprendiz acerca de las condiciones adecuadas para realizar la tarea”.

Cabe precisar que las estrategias empleadas en el aula deben promover cada una de las variables metacognitivas detalladas anteriormente, siendo la simulación uno de los mecanismos más adecuados para, en las aulas, analizar la importancia de la metacognición tanto para el estudiante, el docente y la institución educativa en general.

En lo que refiere al estudiante, el que él mismo comprenda, sepa y entienda sus capacidades y defectos, además de reconocer el esfuerzo que tiene que hacer para alcanzar las metas que tiene trazadas, es muy importante. Sin embargo, sensibilizarse acerca de dichos términos difícil, pero imposible.

A partir de lo anterior, se puede deducir el importante trabajo que tiene el docente, ya que tiene que ser él quien se encuentre estimulado para guiar a los estudiantes a realizar un trabajo adecuado. Además, los materiales tienen que ser apropiados, así como las herramientas y estrategias para motivar al estudiante, ayudando a que este interactúe en clase y se interese por su aprendizaje. El docente debe llegar a ser un facilitador en el aula, no la persona que se encuentre hablando en todo momento.

Finalmente, en lo que refiere a las instituciones educativas superiores, deben estar dispuestas a cambiar las estrategias de enseñanza para generar una mejora continua en los profesionales que entregan al mercado laboral, los cuales deben de ser capaces de tomar los problemas sin temor y contar con herramientas y estrategias para poder resolverlos, siendo capaces de tomar decisiones desde jóvenes.

2.2.2. Herramientas de economía

¿Comprende cómo funciona el mercado?, ¿considera que la inversión dinamiza la economía de un país?, ¿entiende cómo funciona el dinero en la economía? Los docentes de economía tienen que enfrentarse a diario a desarrollar los contenidos antes mencionados para el logro de aprendizajes que permitan al estudiante incorporar herramientas de la economía para mejorar sus competencias y capacidades profesionales.

La enseñanza de la economía en la carrera de Administración debe tener como objetivo promover en el estudiante el conocimiento y aplicación de las diferentes herramientas económicas para mejorar la gestión empresarial, mediante sus procesos de planificación, organización y dirección.

El profesional en administración debe resolver problemas reales que se presentan en la empresa con su interacción en el mercado; por ello, el aprendizaje debe realizarse en un contexto práctico en el aula simulando situaciones que le permita razonar, criticar y tomar mejores decisiones.

Los seres humanos se enfrentan permanentemente con los deseos de consumir más productos, para darse cuenta que no pueden obtener todo lo que necesita. Ante ello, la

economía se entiende como ciencia que estudia el uso y distribución de recursos para la satisfacción de necesidades.

Según Parkin (2014) “la economía es la ciencia social que estudia las elecciones que hacen los individuos, las empresas, los gobiernos y las sociedades todas, para enfrentar la escasez y los incentivos en cuanto influyen en esas elecciones y las concilian” (p. 2), la existencia de recursos escasos hace necesario la existencia de la economía como herramienta para el mejor uso de estos.

La economía utiliza múltiples herramientas matemáticas y estadísticas para el análisis de las diferentes variables, que permitan entender el funcionamiento del mercado, la producción, la creación de riqueza y la propagación del bienestar social. Las herramientas en economía hacen referencia a los diferentes instrumentos cualitativos y cuantitativos que permiten comprender mejor las diferentes teorías.

Enseñanza tradicional de economía

Actualmente en la educación superior el docente utiliza la exposición magistral como técnica predilecta para la enseñanza de la economía, convirtiéndolo en el protagonista del proceso de enseñanza, usando su palabra como principal recurso, en casos eventuales recurre a la pizarra y de forma excepcional algún instrumento didáctico (ejercicios, casos, etc.), como lo menciona López Noguero (2017) “durante el lapso de dos horas en que dura el contacto, el profesor dispensa un saber previamente dosificado, ante un auditorio de estudiantes” (p.49).

Ante ello, el estudiante, durante cuatro horas pedagógicas, se convierte en receptor de la sabiduría del profesor, quien expone en un monólogo la teoría pura y dura de la economía; el papel del estudiante se limita solamente a solicitar la repetición o aclaración de algún punto tratado en la sesión de clase.

En consecuencia, la enseñanza de la economía sigue centrada en el profesor, quien expone, dirige y debate sobre el tema, determinando las conclusiones a su manera, ante un gran auditorio que se dedica a escuchar fielmente y repetir los contenidos de manera memorística. Como lo menciona López Noguero (2017) “la estrategia más pobre en cuanto a competencias que desarrolla sea la lección magistral, sobre la que se basa el modelo educativo tradicional, ya que no impulsa competencias” (p.50).

La repetición no garantiza que el estudiante comprenda y retenga en su memoria de largo plazo lo desarrollado en clase, por lo que únicamente aprobará el examen final con conocimientos para el momento, siendo este su único objetivo.

Sin embargo, se debe considerar que los docentes, con la información, capacitación y estudios de cuarto nivel necesarios, han cambiado su concepción sobre el proceso de enseñanza aprendizaje, pero sin cambiar su actitud convirtiéndose en profesores de pizarra.

2.2.2.1. El funcionamiento del mercado

El mercado es parte importante en la economía, principalmente en los sistemas económicos de liberales, modelo predominante en la mayoría de los países del mundo. En el mercado actúan dos de agentes económicos, como son las familias y las empresas, el estado solo actúa como regulador de las actividades. El mercado es el lugar físico o virtual donde se puede comprar y vender bienes y servicios a un determinado precio.

Según Samuelson y Nordhaus (1993) “el mercado es un mecanismo por medio del cual los compradores y vendedores de un bien determinan conjuntamente su precio y su cantidad” (p. 45). Se deduce que el mercado está determinado por el comportamiento de los agentes económicos que actúan en él, a quienes se los puede llamar demandantes y ofertantes.

Para entender mejor el funcionamiento del mercado se busca describir el comportamiento de los agentes económicos que actúan en él y permiten su actividad de manera constante. Este comportamiento se traduce en los fenómenos de oferta y demanda, los cuales serán explicados a continuación:

A) La demanda

La demanda se refiere a la compra de bienes y servicios que realizan las familias en el mercado de acuerdo con múltiples factores que influyen directamente en su adquisición para satisfacer sus necesidades. La demanda es una fuerza importante del mercado, incentiva que existan empresas que puedan elaborar nuevos bienes que puedan compensar las carencias de los consumidores.

La demanda en el mercado puede cambiar de forma constante de acuerdo con las necesidades de los consumidores. Parkin (2014) manifiesta “la cantidad demandada de un bien o servicio es el monto que los consumidores planean comprar durante un periodo determinado, a un precio específico” (p. 57), esta cantidad demandada cambia de acuerdo con diferentes factores como son el precio del bien, precio de los bienes sustitutos, ingresos del consumidor, gustos y preferencias del consumidor y las expectativas del mismo.

Para entender mejor como puede influir estos factores en la decisión del consumidor, se analiza la ley de la demanda, considerando al precio como el principal factor para su análisis, mientras que los demás permanecen constantes (*ceteris paribus*)¹.

Los consumidores deciden cual es la cantidad que consumen de acuerdo con los siguientes factores:

¹ *Ceteris paribus*: Expresión latina que significa “lo demás permanece constante”.

- a) **Precio del bien:** Influye directamente, cuando el precio es muy alto los consumidores no comprar, si baja comprarán mayor cantidad de productos.
- b) **Precio de los bienes sustitutos:** Cuando el precio del bien principal sube, los consumidores demandarán mayor cantidad de un bien sustituto. Ejemplo. Si sube el precio de del pollo quizá los consumidores compren más carne o pescado.
- c) **Precio de bienes complementarios:** Si el precio de los bienes complementarios se incrementa, quizá los consumidores dejen de comprar el bien principal. Ejemplo. Sube el precio de los combustibles, quizá los consumidores compren menos autos.
- d) **Ingresos:** Si los consumidores tienen mayores ingresos, quizá demanden una mayor cantidad de bienes, si baja sus ingresos, quizá baje el consumo también.
- e) **Gustos y preferencias:** Cada persona tiene gustos y preferencias distintas, en función de estas comprará los bienes y servicios para satisfacer sus necesidades.
- f) **Expectativas:** Lo que espera que pase en el futuro influyen en la compra de productos, si el consumidor percibe que las cosas estarán mal, quizá demande menos bienes.

La ley de la demanda permite entender cómo funciona uno de los elementos del mercado, de acuerdo con la disponibilidad de pago de los consumidores, por lo tanto, la ley de la demanda muestra la cantidad de bienes que los consumidores están dispuestos a comprar a un determinado precio y cómo cambia con la variación de los precios.

Para entender mejor en la Tabla N° 03 se puede observar el plan de demanda, con las diferentes cantidades y precios a los que los consumidores están dispuestos a comprar.

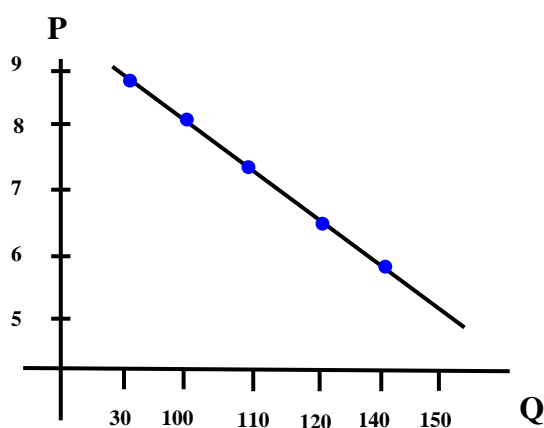
Tabla N° 03*Tabla de demanda del mercado*

Precio del bien	Cantidad demanda
6	140
7	130
8	120
9	110
10	100

Fuente: Elaboración propia

En la tabla se puede observar que el consumidor demanda una cantidad de 150 unidades cuando el precio es 5 u.m., mientras que cuando el precio sube a 6 u.m.² el consumidor demanda 140 unidades. A medida que el precio se incrementa la demanda baja. Según Krugman P. y Robin W. (2007) “la ley de la demanda establece que, a un precio mayor, permaneciendo todo lo demás constante, las personas demandan una menor cantidad del bien” (p. 59), se puede observar una relación indirectamente proporcional entre el precio y la cantidad demanda.

En la figura N° 02 se puede observar las cantidades y precios que se demandan.

**Figura N° 02** *Gráfico de la curva de demanda. Elaboración propia.*

² u.m. unidades monetarias de cualquier país.

En el gráfico se muestra la curva de demanda, la cual según Parkin (2014): “una curva de demanda ilustra la relación que hay entre la cantidad demandada de un bien y su precio, cuando todos los demás factores que influyen en los planes de compra de los consumidores permanecen sin cambio” (p. 58), se observa que cuando el precio del bien sube los consumidores están dispuestos a comprar una menor cantidad de bienes.

B) La oferta

La oferta se refiere a la venta de bienes y servicios por parte de las empresas en el mercado de acuerdo con varios factores que influyen directamente en la producción que ofrecen, buscando generar la mayor ganancia. La oferta es un elemento importante del mercado, crea empleos e impulsa la creación de nuevos productos, empleando nuevas y mejores tecnologías. La oferta se incrementará en función de la factibilidad de producir y la mejor rentabilidad que se genere.

La oferta de productos refleja la decisión de producción que toman las empresas. Ante ello, Parkin (2014) refiere que “la cantidad ofrecida de un bien o servicio es el monto que los productores planean vender durante un periodo de tiempo determinado y a un precio específico” (p. 62).

A su vez, la oferta de bienes está condicionada por diversos factores como el precio del bien, costo de los factores de producción, tecnologías disponibles, tasa de interés y las expectativas que puedan tener los empresarios.

Para comprender mejor las decisiones de producción de las empresas, se analiza la ley de la oferta, considerando al precio como el factor principal de análisis, mientras que se considera que los demás factores se mantienen constantes.

La oferta de parte de las empresas está en función de varios elementos que influyen directamente en las decisiones de producción. Se puede considerar las siguientes:

- a) **Precio del bien:** El precio del bien influye directamente en la cantidad de bienes que las empresas ofrecen en el mercado, mientras más alto sea el precio mayor cantidad de bienes querrán ofrecer las empresas.
- b) **Costo de los factores de producción:** Las empresas utilizan capital, trabajo y tierra para poder producir, mismos que pueden adquirir en el mercado, cuando los factores suben su costo, quizá no compren y decidan producir menos bienes.
- c) **Tecnología:** Hoy la tecnología avanza a velocidades vertiginosas, permite que las empresas puedan ser más productivas, siempre que puedan tener disponibilidad y accesibilidad.
- d) **Tasa de interés:** La mayor parte de las empresas cuando necesitan ampliar su negocio, recurren a las instituciones financieras para obtener recursos para invertir, si la tasa de interés es muy alta las empresas quizá decidan no invertir.
- e) **Expectativas:** Lo que espera que pase en el futuro influyen en la producción de bienes, si el empresario percibe que las cosas estarán mal, quizá no realice nuevas inversiones para producción.

La ley de la oferta permite comprender como funciona otro de los elementos del mercado, de acuerdo con la disposición de las empresas en producir bienes o servicios, por lo cual la ley de la oferta muestra la cantidad de bienes que las empresas están dispuestas a ofrecer a un determinado precio y como varía de acuerdo a los precios del mercado.

Para entender mejor en la tabla N° 04 se puede observar el plan de oferta, con las diferentes cantidades y precios a los que los productores están dispuestos a ofrecer.

Tabla N° 04

Tabla de oferta del mercado

Precio del bien	Cantidad ofertada
6	100
7	110
8	120
9	130
10	140

Elaboración propia

En la tabla se puede observar que las empresas ofertan una cantidad de 100 unidades a un precio de 5 u.m., cuando el precio se incrementa a 6 u.m. las empresas ofertan 110 unidades. A medida que el precio se incrementa las empresas aumentan su oferta. La ley de la oferta, según Parkin (2014) establece que “si todos los demás factores permanecen sin cambio, cuando más alto es el precio de un bien, mayor es la cantidad ofrecida del mismo; y a menor precio de un bien, menor es la cantidad ofrecida del bien” (p. 62), existe una relación directa entre precio y cantidad ofrecida.

En la figura N° 03 se puede observar las cantidades y precios que se ofrecen de acuerdo al plan de oferta.

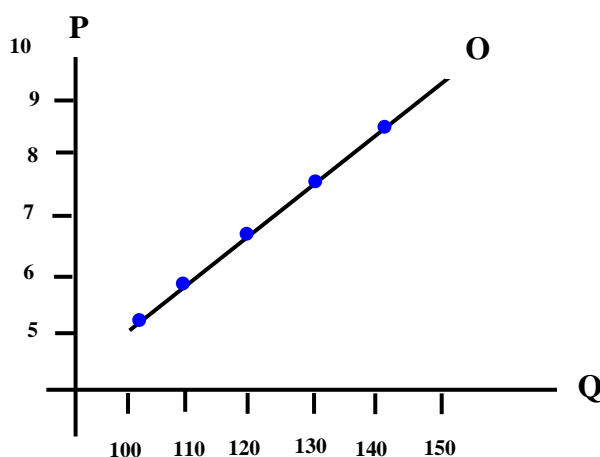


Figura N° 03 *Gráfico de la curva de oferta. Elaboración propia.*

En el gráfico se muestra la curva de oferta, que según Parkin (2014): “una curva de oferta muestra la relación entre la cantidad ofrecida de un bien y su precio, cuando todas las influencias en las ventas planeadas por los productores permanecen sin cambios” (p.62), se observa que cuando el precio del bien sube los productores están dispuestos a ofrecer una mayor cantidad de bienes y servicios.

C) Equilibrio de Mercado

En los temas anteriores se observa cómo actúan los agentes económicos en relación a los fenómenos de oferta y demanda en el mercado; cada uno de los primeros responde a factores diferentes que les afectan de manera directa e indirecta en sus decisiones. Cada elemento del mercado actúa según sus intereses, sin embargo, existe un momento que convergen los intereses de compradores y vendedores. En ese momento tanto demandantes como ofertantes están dispuestos a comprar y vender su producto a un determinado precio.

El punto donde compradores y vendedores se encuentran se denomina punto de equilibrio, como lo menciona Parkin (2014) “equilibrio es una situación en la cual las fuerzas opuestas se compensan entre sí. El equilibrio de mercado ocurre cuando el precio logra conciliar los planes de compra y de venta” (p. 66). El equilibrio cumple con las expectativas de compradores y vendedores, ya que ninguno tiene otro incentivo para cambiar las condiciones de equilibrio.

En un mercado competitivo es más fácil establecer el equilibrio, porque supone la existencia de muchos compradores y vendedores, entonces las decisiones que puedan tomar alguno de ellos no influirá en el mercado por su tamaño, por lo tanto, en el mercado no hay incentivos económicos para alterar las condiciones impuestas por la oferta y demanda.

En la tabla N° 05 y en la figura N° 04 se observa el plan de demanda y oferta del mercado mencionados anteriormente.

Tabla N° 05

Tabla de oferta y demanda del mercado

Precio del bien	Cantidad demanda	Cantidad ofertada
6	140	100
7	130	110
8	120	120
9	110	130
10	100	140

Fuente: Elaboración propia

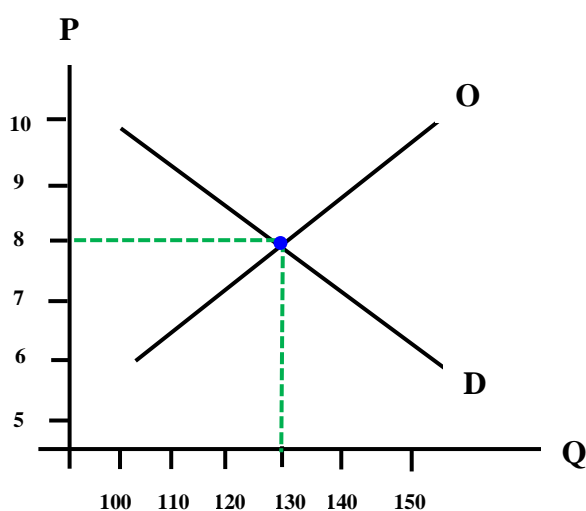


Figura N° 04 *Gráfico del punto de equilibrio del mercado. Elaboración propia.*

El equilibrio de mercado se da cuando el precio es de 8 u.m. donde los consumidores compran 130 unidades y los vendedores ofertan 130 unidades. En el gráfico N° 04 se puede observar que la curva de demanda y oferta se intersecan en el precio de equilibrio.

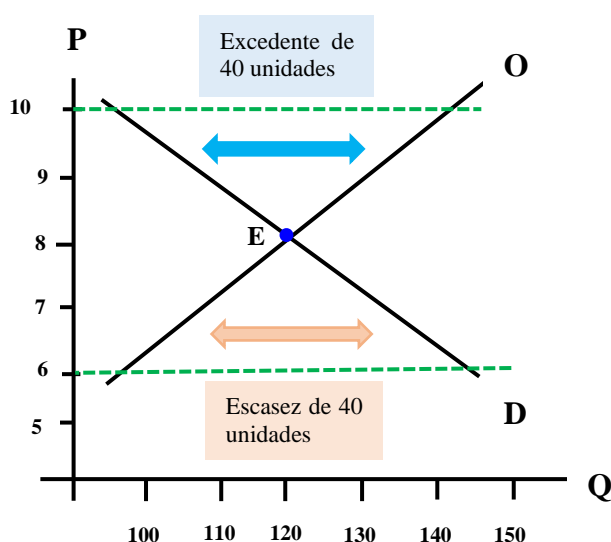
Por otro lado, en la tabla N° 06 se puede observar los diferentes precios y cantidades demandadas y ofertadas. A un precio de 6 u.m. se demanda 140 unidades y se oferta 100 unidades, en el mercado habría un déficit o escasez de 40 unidades. Cuando el precio es de 8 unidades monetarias la cantidad demandada es de 120 unidades y la cantidad ofertada es de 120 unidades, por lo cual se produce un equilibrio de mercado. Cuando el precio es de 10 u.m. los consumidores están dispuestos a comprar 100 unidades y los vendedores están dispuestos a ofertar 140 unidades, por lo cual existen 40 unidades adicionales, que se conoce como excedente.

Tabla N° 06*Tabla de oferta, demanda, equilibrio y desequilibrio de mercado*

Precio del bien	Cantidad demanda	Cantidad ofertada	Déficit o excedente
6	140	100	-40
7	130	110	-20
8	120	120	0
9	110	130	+20
10	100	140	+40

Fuente: Elaboración propia.

En la figura N° 05 se puede observar el punto de equilibrio del mercado y la escasez o excedente que se presentan según los precios del bien.

**Figura N° 05** *Gráfico de punto de equilibrio y desequilibrio en el mercado.**Elaboración propia.*

En el gráfico se puede observar si el precio es mayor de 8 u.m., hay un excedente de productos en el mercado; mientras que si el precio es menor a 8 u.m., hay una situación de escasez en el mercado, originando desequilibrios en el mercado. La situación de desequilibrio

se puede presentar por factores externos, como un desastre natural o la intervención del estado en la regulación de precios.

El mercado busca siempre el equilibrio por lo que, en una situación de escasez, hace que el precio de los bienes tienda a subir, “cuando el precio ha subido lo suficiente como para que no haya faltante, las fuerzas que lo impulsan dejan de operar y el precio se ubica en el punto de equilibrio” (Parkin, 2014, p. 67).

Cuando en el mercado se presenta la situación de excedente, las empresas desean vender todos sus productos, por lo cual consideran bajar los precios, el mercado tiende a disminuir el precio, “cuando el precio ha bajado hasta el punto el cual ya no hay excedente, las fuerzas que lo impulsan dejan de operar y el precio se ubica en el equilibrio” (Parkin, 2014, p. 67).

Ante ello, el objetivo de las estrategias MIM de aprendizaje es hacer que el estudiante construya su propio aprendizaje a través de simular una situación real que se presenta en el mercado, donde gracias al trabajo colaborativo y la simulación de roles de cada estudiante podrá entender mejor el funcionamiento del mercado y el equilibrio.

Como ejemplo se desarrolla un caso sobre el equilibrio de mercado desarrollado a través de la pizarra por el docente, según Parkin (2014) “hay un precio que iguala la cantidad demandada y la cantidad ofrecida” (p.66) llamada precio y cantidad de equilibrio, como lo muestra el siguiente caso:

Ejemplo:

La demanda en el mercado de calzado se presenta en el siguiente gráfico:

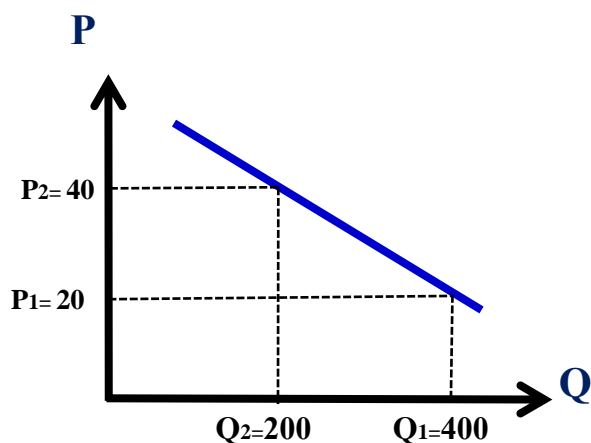


Figura N° 06 Gráfico de la curva de demanda.

Elaboración propia.

Determinar la ecuación de demanda:

Desarrollo del caso utilizando la ecuación de la recta:

Ecuación de la recta.

$$Y - Y_1 = m(X - X_1)$$

$$P - P_1 = m(Q - Q_1)$$

$$P - 20 = -\frac{1}{10}(Q - 400)$$

$$P - 20 = -\frac{1}{10}Q + 40$$

$$P = -\frac{1}{10}Q + 40 + 20$$

$$P = -\frac{1}{10}Q + 60$$

Pendiente.

$$m = \frac{\Delta Y}{\Delta X} = \frac{Y_2 - Y_1}{X_2 - X_1}$$

$$m = \frac{P_2 - P_1}{Q_2 - Q_1}$$

$$m = \frac{40 - 20}{200 - 400}$$

$$m = \frac{20}{-200}$$

$$m = \frac{1}{-10}$$

$$m = -\frac{1}{10}$$

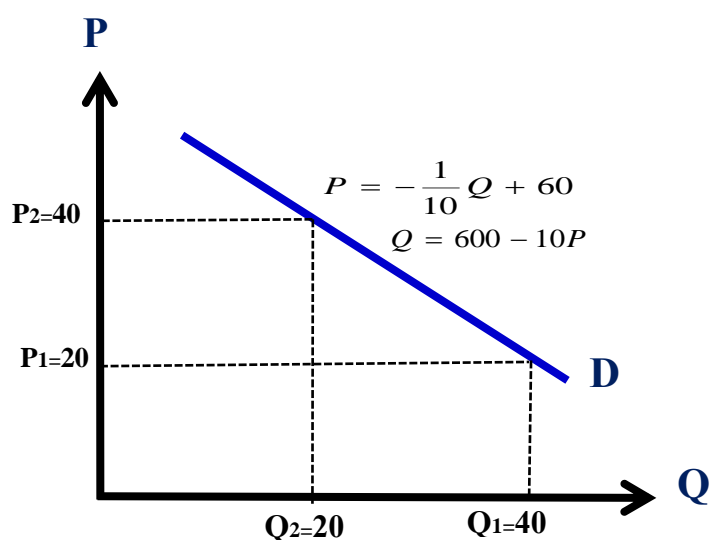


Figura N° 07 Gráfico de la curva y ecuación de la demanda.

Elaboración propia.

Se determina la ecuación de demanda del mercado de calzado

La oferta de calzado en el mercado se presenta en el siguiente gráfico:

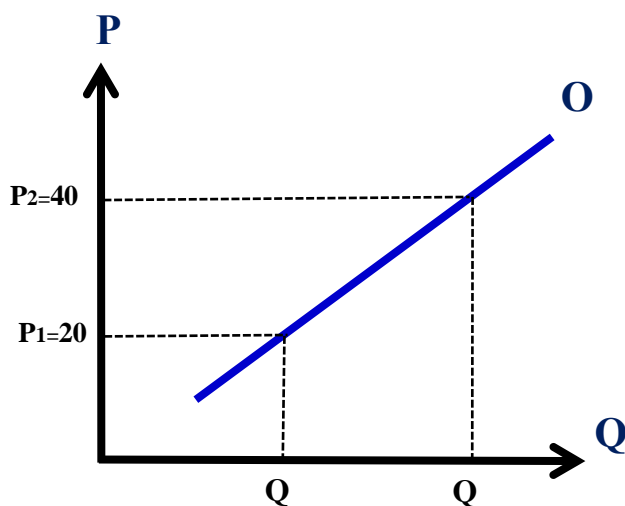


Figura N° 08 Gráfico de la curva de la oferta.

Elaboración propia.

Determinar la ecuación de oferta:

Desarrollo del caso utilizando la ecuación de la recta:

Ecuación de la recta.

$$Y - Y_1 = m(X - X_1)$$

Pendiente.

$$m = \frac{\Delta Y}{\Delta X} = \frac{Y_2 - Y_1}{X_2 - X_1}$$

$$P - P_1 = m(Q - Q_1)$$

$$m = \frac{P_2 - P_1}{Q_2 - Q_1}$$

$$P - 20 = \frac{2}{15} (Q - 210)$$

$$m = \frac{40 - 20}{360 - 210}$$

$$P - 20 = \frac{2}{15} Q - 28$$

$$m = \frac{20}{150}$$

$$P = \frac{2}{15} Q - 28 + 20$$

$$m = \frac{2}{15}$$

$$P = \frac{2}{15} Q - 8$$

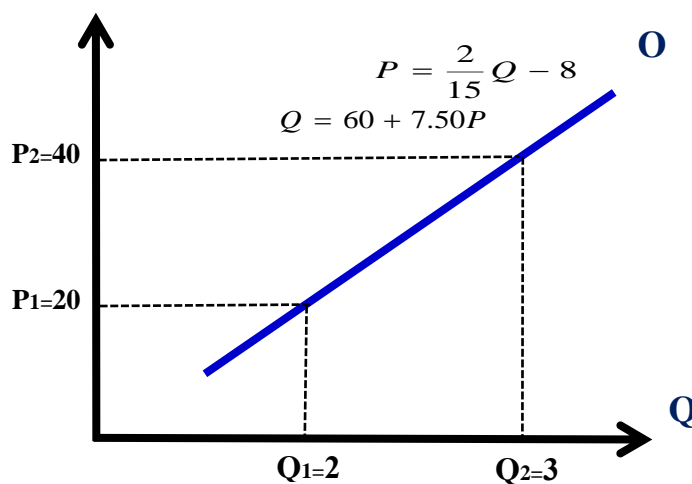


Figura N° 09 Gráfico de la curva y ecuación de la oferta.

Elaboración propia.

Se determina la ecuación de la oferta de calzado.

Con las ecuaciones de demanda y oferta encontrar el equilibrio de mercado:

Desarrollo del caso:

$$Q_D = 600 - 10P \qquad Q_O = 60 + 7.5P$$

$$600 - 10P = 60 + 7.5P$$

$$600 - 60 = 7.5P + 10P$$

$$540 = 17.5P$$

$$P = \frac{540}{17.5} \quad P = 30.85$$

$$Q_D = 600 - 10(30.85) \qquad Q_D = 292$$

$$Q_O = 60 + 7.5(30.85) \qquad Q_O = 292$$

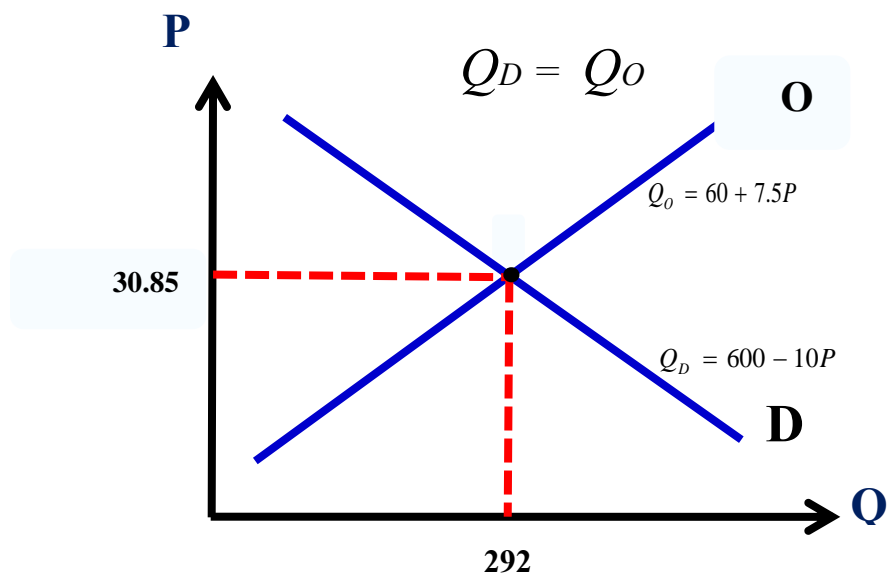


Figura N° 10 Gráfico de equilibrio de mercado..

Elaboración propia.

Excedente en el mercado es cuando la cantidad ofertada de productos es mayor a la cantidad demandada, como se puede observar en el gráfico.

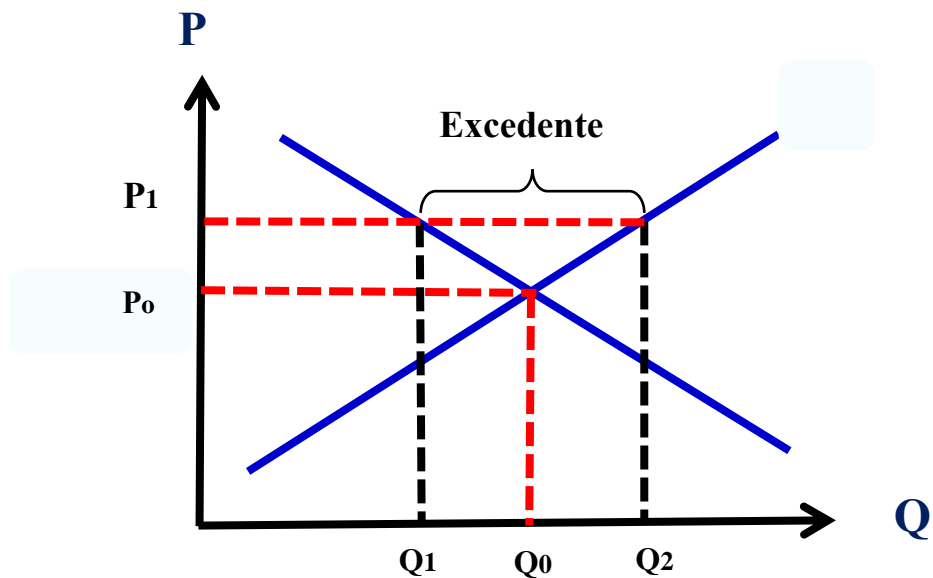


Figura N° 11 Gráfico de desequilibrios de mercado, excedente.

Elaboración propia.

Escasez en el mercado; cuando la demanda del mercado es mayor que la oferta del mercado, como se observa en el gráfico.

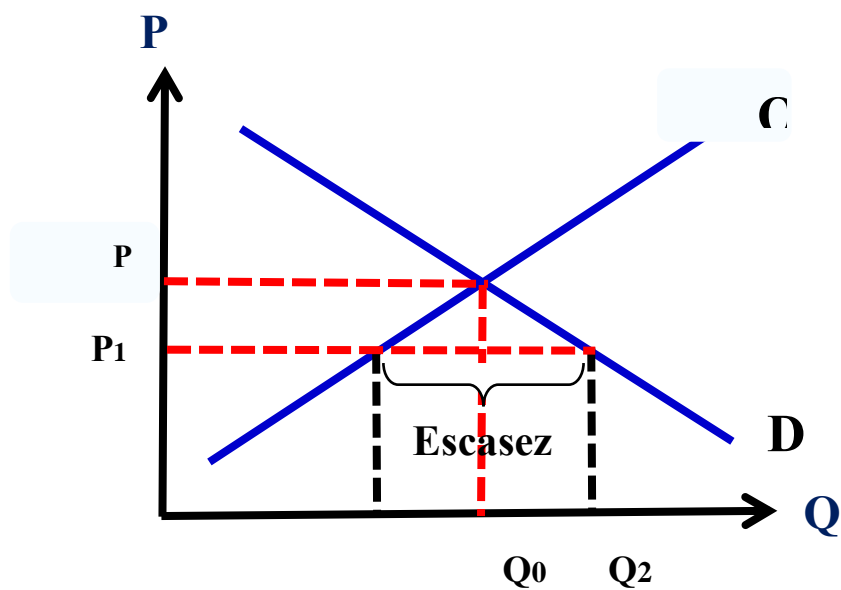


Figura N° 12 Gráfico de desequilibrios de mercado, escasez.

Elaboración propia.

2.2.2.2. El efecto de la inversión en la economía

El PBI³ Producto Bruto Interno de un país está conformado por las transacciones que realizan los diferentes agentes económicos; las familias que consumen bienes y servicios, las empresas que realizan inversiones y el gobierno que realiza gastos para la provisión de bienes y servicios, además está el sector externo donde se realizan exportaciones e importaciones, partiendo de la fórmula de composición del PBI:

$$\text{PBI} = C + I + G + X - M$$

Dónde: C = consumo, I = inversiones, G = gasto de gobierno, X = exportaciones y M = importaciones.

La inversión como componente importante el PBI, influye directamente en el crecimiento de la economía de un país. La inversión permite el incremento del capital fijo, por ejemplo: carreteras, edificios, puentes, aeropuertos, e influyen directamente en el incremento de la producción potencial de la economía.

la inversión genera, además, una acumulación de capital. Aumentando la cantidad de edificios y equipo, eleva la producción potencial del país y fomenta el crecimiento económico de largo plazo (Samuelson y Nordhaus, 1992, p. 542).

La inversión permite la generación de nuevos bienes y servicios que las empresas ofrecen en el mercado, buscando generar la mayor ganancia, aunque siempre existe un riesgo asociado en la inversión, lo que implica que no se puedan obtener la rentabilidad esperada. Además, los consumidores pueden satisfacer sus necesidades, comprando los bienes y

³ PBI. Producto interno bruto, considera la producción y el consumo realizado por el país en un periodo determinado.

servicios ofertados, incrementando la demanda, misma que incide directamente en el incremento de la producción y la generación de empleo.

La inversión lo realizan los agentes económicos privados; familias y empresas, ya que si lo realiza el gobierno se considera gasto. La inversión se puede considerar en dos aspectos: inversión en activos, referida a los bienes que las empresas compran para su producción, como, por ejemplo; edificio para planta, maquinarias, equipos, inversión en inventarios; bienes de uso intermedio y bienes finales.

Un aspecto importante debe ser también la inversión en innovación, investigación y desarrollo, hoy es fundamental que las empresas destinen recursos para la generación de nuevos productos y servicios, nuevos conocimientos que les permitan ser más competitivas y sostenibles en el tiempo.

A) Determinantes de la inversión

Las inversiones por realizar las toman las empresas, esta puede variar cada periodo dependiendo de varios factores que las empresas consideran para tomar la decisión. Entre estos factores se pueden considerar los ingresos, costos y expectativas, con los determinantes.

Las empresas realizan inversiones con la finalidad de incrementar su valor en el largo plazo y obtener ganancias, esto se cumple si la empresa obtiene mayores ingresos por la oferta de sus bienes y servicios que realiza en el mercado. Según Samuelson y Nordhaus (1992) “una inversión genera a la empresa unos ingresos adicionales si le permite vender más” (p. 543), el crecimiento de las ventas es un gran impulsor para que las empresas realicen proyectos para nuevas inversiones.

Las empresas tienden a invertir recursos cuando la demanda en el mercado se incrementa, en condiciones de crecimiento económico las empresas aumentan su producción,

esto implica realizar nuevas inversiones. “Cuando las fabricas permanecen ociosas, las empresas tienen relativamente poca necesidad de construir más, por lo que la inversión es baja. En términos más generales, la inversión depende de los ingresos que genere la situación de la actividad económica global” (Samuelson y Nordhaus, 1992, p. 543).

Se puede observar a través de la historia que la producción tiene gran influencia sobre la inversión, cuando la producción de una empresa baja, no hay incentivos para realizar nuevas inversiones, por lo tanto, las inversiones van a disminuir. La necesidad de incrementar la producción, por mayor demanda del mercado, permite que las empresas realicen nuevos proyectos para generar nuevas inversiones.

Otro factor determinante para que las empresas tomen decisiones de realizar nuevas inversiones son los costos, que están asociados al costo del capital, la tasa de interés al que pueden obtener los recursos para invertir y los impuestos que fija el estado para las actividades empresariales en un periodo determinado.

Las empresas para ejecutar nuevos proyectos de inversión generalmente recurren al mercado monetario (instituciones financieras) o mercado de capitales (bolsa de valores), donde los recursos que se pueden obtener tienen un costo. Samuelson y Nordhaus (1992) dicen “es el tipo de interés de los fondos prestados, recuérdese que el tipo de interés es el precio que se paga por el dinero prestado durante un periodo de tiempo” (p. 543), este costo incide directamente en la decisión que puedan tomar las empresas para tomar fondos y realizar nuevas inversiones.

En la figura N° 13 se puede observar la relación que existe entre la tasa de interés y el nivel de inversiones.

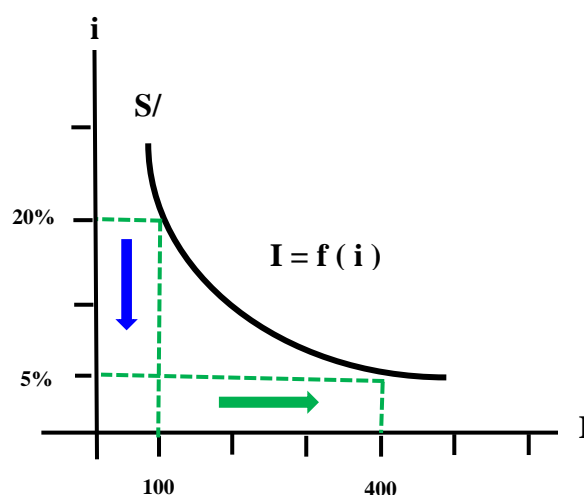


Figura N° 13 Gráfico de la relación entre tasa de interés e inversión.

Como se puede observar en el gráfico la inversión está en función de la tasa de interés, cuando la tasa de interés es de 20% las empresas invierten 100 unidades monetarias, cuando la tasa de interés baja a 5% las empresas invierten 400 unidades monetarias, la inversión está influenciada directamente por el costo del capital.

Otro de los costos que influye directamente en la inversión son los impuestos, que son herramientas de política fiscal que utilizan los gobiernos, cuando necesitan influir en la economía, suben los impuestos cuando necesitan incrementar los ingresos del gobierno, en estas circunstancias las empresas se ven obligadas a no realizar nuevas inversiones, el gobierno baja los impuestos cuando necesita estimular el crecimiento de la economía, de esta manera las empresas se ven incentivadas a realizar nuevas inversiones.

Las empresas realizan nuevos proyectos de inversión, cuando esperan que las condiciones económicas de un país se mantengan a través del tiempo, los proyectos son

inversiones donde las empresas esperan recuperar su inversión y obtener ganancias en el largo plazo, un componente importante en la inversión de las empresas son las expectativas que pueden tener los inversionistas o empresarios sobre el futuro.

La confianza es un factor importante para la toma de decisiones de inversión, por el riesgo que implica invertir los recursos en actividades donde existe alto riesgo o incertidumbre, “así pues, las decisiones de inversión penden de un hilo de las expectativas y predicciones sobre los futuros acontecimientos [...] las empresas dedican muchas energías a analizar las inversiones y a tratar de reducir la incertidumbre sobre las inversiones” (Samuelson & Nordhaus, 1992, p. 544).

Las expectativas inciden directamente en el nivel de inversiones, si los inversionistas esperan que las condiciones económicas sean las mejores en el futuro, realizarán nuevos planes y proyectos de inversión, si los inversionistas creen que las condiciones de la economía empeoran, no realizarán nuevos planes de inversión y guardarán sus recursos para invertir en el futuro cuando las condiciones mejoren.

B) El efecto multiplicador de la inversión

Cuando las empresas realizan nuevas inversiones la demanda agregada en el mercado se incrementa, generando un dinamismo en todos los sectores o actividades económicas donde se realizó la inversión, la inversión de una unidad monetaria provoca una variación de PNB⁴, Producto Nacional Bruto, superior a ese dólar, este efecto se lo conoce como efecto multiplicador.

⁴ PNB Producto Nacional Bruto, producción realizada con factores de producción del país, de manera interna o externa.

La inversión es importante porque permite que varios sectores económicos se beneficien de la demanda generada, la misma que incide en la generación de empleo, además genera la acumulación de ahorro, elemento importante para generar nuevas inversiones. Ya sea en el largo plazo con el incremento de la producción potencial o en el corto plazo incrementando la demanda agregada y el empleo, la inversión beneficia a la economía.

Como lo manifiesta Dornbusch, Fischer y Startz (2009) “el multiplicador es el monto en que cambia la producción de equilibrio cuando la demanda agregada autónoma se incrementa en una unidad” (p. 203), el incremento de la inversión en la economía eleva la producción, generado por la demanda, además de incrementar el nivel de empleo. ¿Cuánto puede incrementar? Para eso utilizamos la fórmula:

$$\infty = \frac{1}{1 - PMC}$$

Donde:

∞ = efecto del multiplicador

PMC = Propensión Marginal al Consumo

La Propensión Marginal de Consumo mide cuanto se incrementa el consumo cuanto se incrementa el ingreso en una unidad monetaria. “La propensión Marginal al Consumo es un número comprendido entre 0 y 1, que explica la cantidad que gastan los consumidores de cada sol nuevo que reciben” (Burneo, 2018, p. 95).

Como ejemplo si el PMC es igual a 0.60, el valor del multiplicador será:

$$\infty = \frac{1}{1 - 0.60} \quad \infty = 2.5$$

La inversión que se realice multiplica en 2.5. veces los ingresos en la economía, a la vez existe también la PMA⁵ Propensión Marginal al Ahorro, que permita que se genere un ahorro igual a la inversión.

Con este ejemplo, si se realiza una inversión de 1,000 u.m.⁶ para la construcción de una nueva fábrica, por efecto del valor del multiplicador que es de 2.5, se genera un incremento de hasta 2,500 u.m. en las actividades económicas, “por tanto, nuestros \$ 1,000 originales ponen en marcha toda una cadena interminable de gasto de consumo secundario pero, aunque es una cadena interminable, es decreciente y, en conjunto,, genera una cantidad finita” (Samuelson y Nordhaus, 1992, p. 578).

Para entender de una forma aritmética se plasma en un ejemplo: se realiza una nueva inversión de S/ 100,000 para la construcción de una nueva fábrica, la PMC es de 0.80. Determinar cuál es el efecto del multiplicador en la economía y cuál es el nivel de ahorro generado.

El valor del multiplicador será de:

$$\infty = \frac{1}{1-0.80} \quad \infty = 5$$

Donde la inversión por el efecto del multiplicador genera ingresos por S/ 500,000 en la economía como se puede observar en la tabla N° 07

⁵ PMA. Propensión Marginal al Ahorro mide cuanto se incrementa el ahorro cuando se incrementa el ingreso en una unidad monetaria.

⁶ U.M. Unidades monetarias, puede ser cualquier moneda que se utilice para realizar la inversión.

Tabla N° 07*El efecto del multiplicador en la economía.*

Etapas	Nuevo gasto	Gasto acumulado	Nuevo ahorro	Ahorro acumulado
1	100,000	100,000	0	0
2	80,000	180,000	20,000	20,000
3	64,000	244,000	16,000	36,000
4	51,200	295,200	12,800	48,800
5	40,960	336,160	10,240	59,040
.
.
.
.
.
∞	0	500,000	0	100,000

Fuente: Elaboración propia

Como se observa por el efecto del multiplicador en cada nueva etapa se realiza un nuevo gasto, de acuerdo a la PMC, generando nuevos ingresos en la economía por el valor de S/ 500,000 en la etapa final, el efecto del nuevo gasto realizado es decreciente y el gasto acumulado es finito, además existe un nuevo ahorro generado por el valor de S/ 100,000 lo que permite comprobar que el ahorro es igual a la inversión.

2.2.2.3. El efecto del dinero bancario en la economía

El dinero juega un papel importante y fundamental en la economía, permite que se realicen transacciones entre los agentes económicos, ayudando de manera significativa al funcionamiento de la economía. En las economías modernas el dinero es parte vital para su funcionamiento, una gestión eficiente por parte del gobierno permite que el mercado funcione de manera eficaz, un manejo deficiente puede generar problemas en la economía como el incremento de los precios.

El dinero ha venido evolucionando a través del tiempo, en la antigüedad las transacciones se realizaban a través del trueque que consistía en el intercambio directo de producto entre los agentes económicos, se podría intercambiar, por ejemplo; un cerdo por

diez patos, una vaca por cinco sacos de café, el gran problema que se presentaba, es que había que buscar alguien que desee el producto que estaba ofreciendo, con el crecimiento económico se hacía difícil.

Aparece el dinero como mercancía, donde se utiliza los metales que representaban dinero, principalmente el oro y la plata, que servían para realizar las transacciones, entonces ahora el cerdo y la vaca eran intercambiados por una determinada cantidad de monedas, que tenían un valor implícito, que se regulaban de acuerdo con la oferta y demanda de estos metales. El problema era que con el crecimiento del comercio se necesitaban mayor cantidad de metales, esto dependía de la explotación de nuevas minas.

Luego aparece el dinero como papel, que permite realizar transacciones de una manera más fácil y sencilla, se puede transportar y almacenar sin ningún inconveniente, facilitando las transacciones entre los agentes económicos, se necesita que el dinero tenga un respaldo, también tenga una limitación en la oferta para conservar su valor, quienes realizan esta labor en las economías modernas es el banco central de cada país.

Después aparecen los bancos en el siglo XVII, que serían los encargados de custodiar el dinero de los agentes económicos, además de facilitar las transacciones a través de las diferentes herramientas, como cheques, que son aceptados por todos los agentes económicos en las diferentes transacciones, evitando el traslado de dinero en forma física, generando una mayor seguridad.

En la actualidad los cambios y transformación de la tecnología de manera muy rápida, ha permitió crear nuevas herramientas para realizar transacciones, como las tarjetas de crédito, las billeteras electrónicas, que permiten que se pueda adquirir bienes sin llevar dinero en efectivo. También se puede observar nuevas monedas totalmente virtuales como el

Bitcoin, que no tienen un uso amplio, pero que se utilizan para realizar transacciones de manera limitada.

A su vez, se señala sobre el dinero que:

Es el activo financiero que se puede utilizar de manera directa para adquirir bienes y servicios (es el activo más líquido por definición). Están comprendidos los billetes, las monedas, los depósitos a la vista (los depósitos contra los que se pueden extender cheques). El dinero es una variable de stock (Burneo, 2018, p. 127).

La oferta monetaria está determinada por el dinero para transacciones, en manos de los consumidores, que son los instrumentos utilizados para tal fin, como los billetes y monedas, emitidos por los Bancos Centrales de cada país, quienes determina su valor, costo y cantidad que debe circular. Otro componente de la oferta monetaria es el cuasi dinero, referido al dinero que se encuentra en los bancos, ya sea en cuentas corrientes, ahorros u otros activos similares que permiten realizar transacciones.

El dinero tiene diferentes funciones en la economía, entre las que se pueden considerar: medio de cambio, unidad de cuenta y depósito de valor.

- **El dinero como medio de cambio:** Permite que las transacciones entre los diferentes agentes económicos se puedan realizar en el mercado, es una de las funciones más importantes. Las personas quieren tener dinero para poder adquirir bienes y servicios que le permitan satisfacer sus necesidades. Es decir, el dinero es un medio comúnmente aceptado entre los agentes económicos para el intercambio de mercancías.
- **El dinero como unidad de cuenta:** Permite que se pueda establecer el valor de las mercancías que se compran y se venden en el mercado, para luego realizar las

diferentes transacciones entre agentes económicos, permitiendo establecer un patrón en el mercado simplificando el intercambio de bienes.

- **El dinero como depósito de valor:** Las personas trabajan con la finalidad de acumular riqueza para comprar bienes en el futuro, el dinero permite que puedan acumular y preservar ese valor a través del tiempo, generalmente a través de los bancos.

La demanda de dinero se da para realizar las transacciones que necesitan hacer todos los días los agentes económicos, para satisfacer sus necesidades o producir nuevos bienes o servicios, además también se da la demanda como activo, cuando los agentes económicos acumulan riqueza y necesitan preservar de manera segura, lo que realizan a través de los bancos.

Para Samuelson y Nordhaus (1992), se considera que:

“la demanda de dinero se debe a nuestra necesidad de tener un medio de cambio, es decir, a la demanda para transacciones. Cuando aumenta nuestra renta, el valor de los bienes que compramos se incrementa y, por tanto, necesitamos más dinero para transacciones, por lo que demandamos más” (p. 612).

A) Los bancos y la oferta monetaria.

Los servicios financieros en la actualidad son prestados en el mercado por los intermediarios financieros, que son las instituciones que captan el dinero de quienes tienen excedente para luego entregárselos a quienes tienen déficit y necesitan dinero, estas instituciones financieras más conocidas son los bancos comerciales, que tienen la mayor cantidad de depósitos de dinero de los agentes económicos.

Los bancos son las principales instituciones que forman parte de la oferta monetaria, como lo considera Samuelson y Nordhaus (1992):

las instituciones financieras canalizan los fondos de los prestamistas a los prestamistas o prestatarios y, de esa forma, crean instrumentos financieros (como las cuentas corrientes o las de ahorro). Pero desde el punto de vista macroeconómico, el instrumento más importante es el dinero bancario (o cuentas corrientes) proporcionado hoy principalmente por los bancos comerciales (p. 613)

Los bancos, al ser las principales instituciones de intermediación financiera, convierten las reservas en dinero bancario, considerando el nivel de reservas exigido por el banco central de cada país, los bancos transforman ese dinero al conceder créditos a quienes lo necesitan, “la razón del cambio de la cantidad de dinero al cambio en la base monetaria es lo que se denomina multiplicador monetario” (Parkin, 2014, p. 602), que permite incrementar la oferta monetaria.

El proceso de creación de dinero a través de los bancos se realiza cuando se genera una cadena a través de la concesión de créditos a cada uno de los clientes de cada uno de los bancos comerciales, “cuando los bancos prestan, acreditan el préstamo como depósitos a sus clientes, por tanto, los bancos crean dinero cada vez que hacen un préstamo” (Dornbusch, Fischer y Startz, 2009, p. 404).

Se presenta un ejemplo: Diana realiza un depósito de S/ 1,000 en el banco A, por lo cual el balance del banco se puede observar en la tabla N° 08

Tabla N° 08*Balance del banco A*

Activo		Pasivo	
Reservas	1,000	Depósitos	1,000
<hr/>		<hr/>	
Total	1,000	Total	1,000

Fuente: Elaboración propia

Como se puede observar el balance del banco se encuentra en equilibrio.

Ahora, el Banco A presta a Fernanda S/ 900, porque el Banco Central de Reserva fija el coeficiente de reserva en 10%, por lo cual el balance del banco A se puede observar en la tabla N° 09

Tabla N° 09*Segundo balance del banco A*

Activo		Pasivo	
Crédito	900	Depósitos	1,000
Reservas	100		
<hr/>		<hr/>	
Total	1,000	Total	1,000

Fuente: Elaboración propia

Como se puede observar el balance del banco se encuentra en equilibrio después de conceder el crédito.

Fernanda deposita en el Banco B el valor de S/ 900, por lo cual el balance del banco B se muestra en la tabla N° 10

Tabla N° 10*Balance del banco B*

Activo		Pasivo	
Reservas	900	Depósitos	900
<hr/>		<hr/>	
Total	900	Total	900

Fuente: Elaboración propia

Como se puede observar el balance del banco se encuentra en equilibrio.

Ahora el banco B concede un crédito de S/ 810 a Lucia, por lo cual el balance se puede observar en la tabla N° 11

Tabla N° 11

Segundo balance del banco B

Activo		Pasivo	
Crédito	810	Depósitos	900
Reservas	90		
Total	<u>900</u>	Total	<u>900</u>

Elaboración propia

Como se puede observar el balance del banco se encuentra en equilibrio después de conceder el crédito.

De esta manera se puede seguir observando el incremento de depósitos que se puede dar a través de la creación que realiza cada uno de los bancos, este resultado se da gracias al efecto del multiplicador monetario, que permite que a través de la cadena de bancos se incremente la oferta monetaria en el mercado.

La fórmula del multiplicador monetario es:

$$M = Dp \times \frac{1}{Cr}$$

Donde:

M = oferta monetaria por el efecto del multiplicador

Dp = Depósitos inicial

Cr = coeficiente de reserva

El coeficiente de reserva se refiere al valor que fija el BCR para que los bancos comerciales depositen en sus arcas.

Como ejemplo si se realiza un depósito de S/ 1,000 y el Cr es igual a 10%, el valor del multiplicador será:

$$M = 1,000 \times \frac{1}{0.10} \quad M = 10,000$$

El depósito inicial de S/ 1,000 permite incrementar la oferta monetaria de los bancos en 10 veces, hasta los S/ 10,000, de acuerdo al valor del encaje bancario fijado por el BCR.

Para entender mejor la tabla N° 12 se muestra la creación del dinero bancario por efecto del multiplicador, como ejemplo de realiza un depósito inicial de S/ 10,000, el Cr fijado por el banco central es de 10%.

Tabla N° 12

El efecto del multiplicador monetario.

Banco	Nuevos depósitos	Nuevos créditos	Nuevas reservas
Banco A	10,000	9,000	1,000
Banco B	9,000	8,100	900
Banco C	8,100	7,290	810
Banco D	7,290	6,561	729
Banco E	6,561	5,904.9	656
.	.	.	.
.	.	.	.
.	.	.	.
.	.	.	.
.	.	.	.
Banco Z	10	90	1
Total bancos S/	100,000	90,000	10,000

Fuente: Elaboración propia

Como se puede observar el depósito inicial de S/ 10,000 por efecto del multiplicado se crean S/ 100,000 en nuevos depósitos, se generan S/ 90,000 en nuevos créditos y S/ 10,000 en nuevas reservas.

El multiplicador monetario permite que los bancos sean parte de la oferta monetaria, convirtiéndose en actores fundamentales en la economía como intermediadores financieros.

2.2.3. Neurociencia educativa

La neurociencia, cada vez más, tiene una influencia positiva en la educación, tanto en docentes y estudiantes, como en administrativos, padres de familia y sociedad en general.

Se considera que: “la neurociencia educativa es una disciplina que pretende integrar los conceptos neurocientíficos acerca de cómo funciona y aprende el cerebro en el ámbito educativo” (Carballo y Portero, 2018, p.23).

En el aula y en general en cualquier lugar, siempre se puede aprender o enseñar algo y mucho mejor si es de una forma adecuada y amena y esto no se tiene que limitar por edad, como se da en las aulas donde se ha aplicado esta investigación.

En relación con la neurociencia: “el aprendizaje implica la formación y fortalecimiento de conexiones nerviosas (sinapsis), un proceso conocido como consolidación” (Schunk, 2012, p.69).

Así es como el cerebro de cada participante decide qué entiende, qué le gusta, qué desea aprender, y finalmente presenta una respuesta motora del cuerpo, expresándose verbal y corporalmente y participando activamente en la simulación, así sale satisfecho cada participante (estudiantes y docentes principalmente).

En lo que refiere a la relación entre el juego y la neurociencia, sabemos que: “El juego en este sentido articula toda la búsqueda del pensamiento en los procesos cognitivos del ser humano de una manera espontánea, sutil y sin dificultad para el cerebro humano” (Jiménez, 2008, p.1).

Además, debemos entender que en lo que refiere a la motivación: “El cerebro tiene una predisposición natural hacia los resultados placenteros ... Al parecer esta predisposición es activada por la expectativa de lograr recompensas. Los estados motivacionales son conexiones nerviosas complejas que incluyen emociones, cogniciones y conductas” (Schunk, 2012, p. 69).

Como indica Barriga Arceo y Hernández Rojas (2010) : “los procesos motivacionales se relacionan con e influyen en la forma de pensar del alumno, las metas que establece, el esfuerzo y persistencia que manifiesta” (p.52). Por lo tanto debemos comprender la importancia que tiene la motivación ya sea de tipo intrínseca y extrínseca.

Lo anterior obviamente desde la neurociencia se observa cuando se genera la dopamina al emocionarse el alumno con cada uno de los talleres realizados y como se indicó anteriormente al saber que se recibe una recompensa por el trabajo desarrollado.

La presente investigación considera importante comprender los factores que permiten aprender al cerebro de una manera adecuada y en lo que refiere al tema lúdico tener en cuenta que:” todo juego implica acción mental y corporal; y toda esta acción produce computación, por lo tanto el juego se vuelve cognitivo” (Jiménez Vélez, 2005, p.1).

Capítulo III: Metodología

3.1. Enfoque, alcance y diseño

Después de haber caracterizado el problema de la presente investigación, las preguntas y los objetivos, es necesario precisar el enfoque, alcance, diseño, técnicas e instrumentos a emplear en esta.

Cabe tener en cuenta la importancia de este apartado en el proceso de toda investigación, ya que la elección del método llevará a obtener resultados fidedignos en trabajo, que vayan de acuerdo con los objetivos planteados inicialmente y respondan a la problemática planteada.

En primer lugar, se tiene el enfoque de investigación el cual orienta la recolección, análisis e interpretación de datos. Según Hernández Sampieri, Fernández Collado y Baptista Lucio (2010) “todo trabajo de investigación se sustenta en dos enfoques principales: el enfoque cuantitativo y el enfoque cualitativo, los cuales de manera conjunta forman un tercer enfoque: El enfoque mixto” (p.25), dependiendo del investigador determinar qué enfoque se adecúa de mejor manera a su investigación.

El enfoque de la presente investigación es cualitativo, puesto que permite recoger información basada en la observación de comportamientos naturales, opiniones y respuestas abiertas, para la posterior interpretación de significados. Así lo manifiesta Hernández Sampieri et.al. (2010): “la investigación cualitativa se enfoca en comprender los fenómenos, explorándolos desde la perspectiva de los participantes en un ambiente natural y en relación con su contexto” (p 358).

El estudio realizado busca determinar si las estrategias de aprendizaje MIM mejoran el proceso de aprendizaje de los estudiantes de la Facultad de Administración y Negocios, en el curso de Microeconomía y Macroeconomía.

En segundo lugar, el alcance de la investigación es entendido como el nivel de profundidad en el análisis de los resultados obtenidos. Por ello, el presente trabajo tiene un alcance de tipo descriptivo - explicativo porque “con los estudios descriptivos se busca especificar las propiedades, las características y los perfiles de personas, grupos, comunidades, procesos, objetos o cualquier otro fenómeno que se someta a un análisis” (Hernández Sampieri et.al, 2010, p. 92).

La investigación de alcance explicativo según Hernández Sampieri y Mendoza Torres, 2018 muestra que “su interés se centra en explicar porque ocurre un fenómeno y en qué condiciones se manifiesta” (p.112), la presente investigación explica como los estudiantes aprenden economía mediante la aplicación de las estrategias de simulación MIM de una manera lúdica, motivada y finalmente llegan a la metacognición.

De esta manera, se espera describir y explicar cómo se promueve la mejora en el proceso de aprendizaje de los estudiantes a través del uso de estrategias de simulación MIM, recopilando información, analizando e interpretando el aprendizaje de los estudiantes en el aula. Además, se explica de forma clara la aplicación de las herramientas de economía en el aula basándonos en la estrategia de simulación diseñadas.

Por último, el diseño a emplear será el de investigación-acción, ya que lo fundamental en la investigación - acción es la exploración reflexiva que el profesional hace de su práctica, no tanto por su contribución a la resolución de problemas, sino por su capacidad para que

cada profesional reflexione sobre su propia práctica, la planifique y sea capaz de introducir mejoras progresivas (Bausela, 2014).

A su vez, para el diseño de investigación-acción, según Hernández Sampieri et.al. (2014) “su precepto básico es que debe conducir a cambiar y por tanto este cambio se debe incorporar en el propio proceso de investigación. Se indaga al mismo tiempo que se interviene” (p. 496)

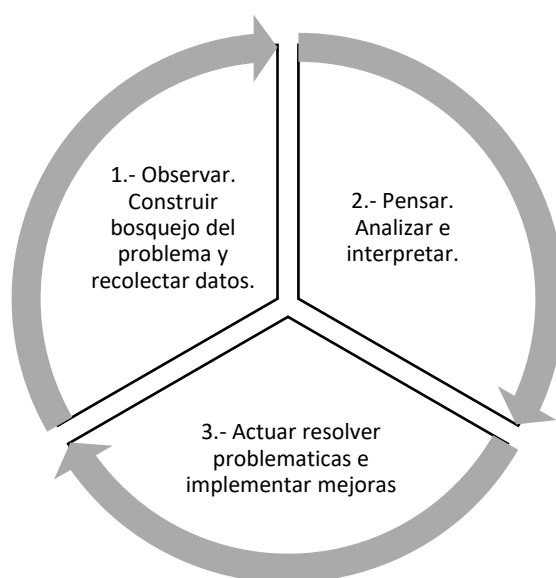


Figura N° 14 *Fases de diseño de la investigación acción.*

Fuente: Hernández Sampieri et.al, 2014. Elaboración propia.

La investigación acción busca de forma permanente generar un cambio educativo desde la práctica y participación constante de los involucrados (estudiantes y docente), exigiendo la participación y el trabajo colaborativo y coordinado en el proceso de investigación, un análisis crítico del contexto y los resultados.

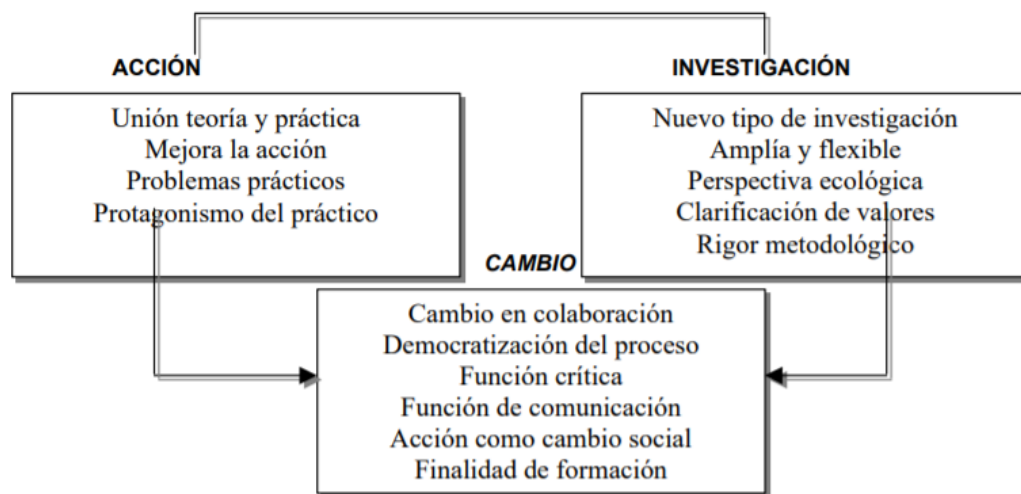


Figura N° 15 Rasgos que definen la investigación – acción.

Fuente: Bausela, 2014

Es así como, el presente trabajo de investigación utiliza el diseño de investigación – acción con la finalidad de mejorar el proceso de enseñanza en el curso de Macro y Microeconomía de la Facultad de Administración y Negocios, ya que, durante la ejecución de esta, se evidenciará el esfuerzo del docente por mejorar su proceso de enseñanza en el aula. Ello significa tratar de entender la enseñanza como un proceso de búsqueda constante de la mejora continua, característica esencial de este diseño.

3.2. Matrices de alineamiento

3.2.1. Matriz de consistencia

Preguntas	Objetivos	Variables	Dimensiones	Metodología
<p>PG: ¿De qué manera las estrategias de simulación MIM de aprendizaje mejoran el uso de herramientas de economía de los estudiantes del IV ciclo del curso de Microeconomía y Macroeconomía de la carrera Profesional de Administración, en una Universidad Privada de Lima, durante el periodo 2019 I?</p> <p>PE1: ¿Cuáles son las características de las estrategias de simulación MIM para el aprendizaje de los estudiantes del IV ciclo del curso de Microeconomía y Macroeconomía de la carrera Profesional de Administración, en una Universidad Privada de Lima, durante el periodo 2019 I?</p> <p>PE2: ¿Cómo se aplica las herramientas de economía en los estudiantes del IV ciclo del curso de Microeconomía y Macroeconomía de la carrera Profesional de Administración, en una Universidad Privada de Lima, durante el periodo 2019 I?</p>	<p>OG: Proponer estrategias de simulación de aprendizaje que mejoren el uso de herramientas de economía en los estudiantes del IV ciclo del curso de Macroeconomía y Microeconomía en la Carrera de Administración de una Universidad Privada de Lima en el período 2019-I.</p> <p>OE1: Describir las características de las estrategias de simulación MIM de aprendizaje de los estudiantes del curso de Microeconomía y Macroeconomía en la Carrera de Administración de una Universidad Privada de Lima en el período 2019-I.</p> <p>OE2: Explicar cómo se aplican las herramientas de economía en los estudiantes del IV ciclo del curso de Macro y Microeconomía en la Carrera de Administración de una Universidad Privada de Lima en el período 2019-I.</p>	Estrategias de simulación de aprendizaje	El juego en la simulación	<p>Enfoque: Cualitativo</p> <p>Alcance: Descriptivo - Explicativo</p> <p>Diseño: Investigación-acción</p> <p>Población: 120 estudiantes del IV ciclo de la FAYN</p> <p>Muestra: 30 estudiantes del IV ciclo de la FAYN</p> <p>Técnicas: Análisis documental, observación, grupo focal, entrevista y encuesta.</p> <p>Instrumentos: Lista de cotejo, rúbrica, guía de preguntas para focus group, guía de entrevista a profundidad y encuesta a estudiantes.</p>
			La motivación en la simulación	
			La metacognición en la simulación	
		Herramientas de economía	El funcionamiento del mercado	
			El efecto de la inversión en la economía	
			El efecto del dinero bancario en la economía	

3.2.2. Matriz de operacionalización de variables

Variables	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores
Estrategias de simulación de aprendizaje	La simulación constituye una representación operante de un hecho de la realidad que se basa en un modelo real, en el cual el discente desempeña un papel/rol o actúa en una situación/entorno simulada que puede ser real o digital/virtual en donde practica y desarrolla las capacidades de acción y toma de decisiones...Aparentemente juega, pero reacciona frente a las situaciones que tienen elementos de la realidad. (Hernández C. y Guárate E.,2017, p.129).	El juego, la motivación y la metacognición en la simulación, que se evalúan aplicando una lista de cotejo al diseño de estrategias de simulación, guía de entrevista al docente, guía de preguntas de focus group y cuestionario de percepción a los estudiantes.	El juego en la simulación	El juego en la simulación promueve el aprendizaje en forma dinámica, en un aula divertida
			La motivación en la simulación	La simulación estimula en el estudiante el deseo de aprender
			La metacognición en la simulación	El estudiante reflexiona sobre su propio aprendizaje
Herramientas de economía	Las herramientas en economía son instrumentos cualitativos y cuantitativos que permiten comprender mejor las diferentes teorías. (Parkin, 2014, p.2)	El funcionamiento del mercado, el efecto de la inversión en la economía, así como el efecto del dinero bancario en la economía, que se evalúan aplicando una rúbrica de desempeño a los estudiantes.	El funcionamiento del mercado	La ley de oferta y demanda permite determinar el equilibrio del mercado
			El efecto de la inversión en la economía	El multiplicador del capital promueve la dinamización de la economía
			El efecto del dinero bancario en la economía	El multiplicador monetario incrementa el nivel de transacciones en la economía

Variable 1: Estrategias de simulación de aprendizaje

Dimensiones	Indicador	Ítems de lista de cotejo	Ítems del guía de preguntas del grupo focal	Ítems del guía de entrevista al docente	Ítems de la encuesta inicial	Ítems de la encuesta final
El juego en la simulación	El juego en la simulación promueve el aprendizaje en forma dinámica, en un aula divertida	<ul style="list-style-type: none"> El alumno se divierte durante el taller sin generar conflicto 	<ul style="list-style-type: none"> ¿Cree que el diseño y metodología empleada en el juego aplicado es adecuado? ¿Tiene curiosidad o desea conocer un juego o método semejante? 	<ul style="list-style-type: none"> ¿El juego ayuda a los estudiantes a comprender y aprender los temas del curso? ¿Por qué? 	<ul style="list-style-type: none"> La interacción en el aula entre compañeros es: <ul style="list-style-type: none"> - Nula - Mala - Regular - Buena - Excelente 	<ul style="list-style-type: none"> La estrategia de simulación permite mejorar la interacción entre estudiantes: <ul style="list-style-type: none"> - Muy en desacuerdo - En desacuerdo - Ni de acuerdo, ni desacuerdo - De acuerdo - Muy de acuerdo
La motivación en la simulación	La simulación estimula en el estudiante el deseo de aprender	<ul style="list-style-type: none"> El estudiante se siente motivado aprender los temas propuestos Muestra interés por participar en una actividad semejante para aprender otros temas El estudiante participa activamente durante todo el desarrollo del taller, interactuando con su equipo y el docente 	<ul style="list-style-type: none"> ¿Se ha sentido más motivado que en una clase tradicional? 	<ul style="list-style-type: none"> ¿Cuál es nivel de motivación y participación de los estudiantes en el desarrollo de las estrategias de simulación? 	<ul style="list-style-type: none"> Le gusta conocer sobre economía: SI NO NS/NC La estrategia de simulación aplicada en la que participo le parece: <ul style="list-style-type: none"> - Nada interesante - Poco interesante - Moderadamente interesante - Interesante - Muy importante Le gustaría participar en una estrategia de simulación en el curso: SI NO NS/NC 	<ul style="list-style-type: none"> La estrategia de simulación como parte del proceso de aprendizaje del curso de Microeconomía y Macroeconomía le parece: <ul style="list-style-type: none"> - Nada interesante - Poco interesante - Moderadamente interesante - Interesante - Muy importante Estaría de acuerdo en participar en el desarrollo de estrategias de simulación en el curso: SI NO Si su respuesta es no, escriba porque:
La metacognición en la simulación	El estudiante reflexiona sobre su propio aprendizaje	<ul style="list-style-type: none"> El estudiante toma conciencia sobre el proceso de aprendizaje. El estudiante descubre cual es el mejor método para aprender El estudiante genera su propia estrategia metacognitiva 	<ul style="list-style-type: none"> ¿Ha podido organizar y asimilar los contenidos y procedimientos del tema tratado de una forma más adecuada? ¿Qué temas o conceptos cree usted que le ayudo a comprender y/o aprender mejor la estrategia de simulación? ¿Antes de desarrollar la estrategia de simulación planifica y/o aplica los conocimientos teóricos? ¿Cómo les gustaría usar la estrategia de simulación? Física o virtual. ¿Por qué? ¿Usted volvería a utilizar esta estrategia de simulación? ¿Por qué? ¿Qué sugerencias podría hacer para mejorar la estrategia de simulación de aprendizaje? 	<ul style="list-style-type: none"> ¿Qué habilidades promueve o emplea en el estudiante al desarrollar las estrategias de simulación? 	<ul style="list-style-type: none"> Las actividades propuestas en el curso permiten en el estudiante: <ul style="list-style-type: none"> - Participación activa - Trabajo en equipo - Comunicación efectiva - Toma de decisiones - Análisis crítico La interacción y el vínculo generado por el docente en el aula es: <ul style="list-style-type: none"> - Nula - Mala - Regular - Buena - Excelente 	<ul style="list-style-type: none"> Que habilidades cree usted que aplicado durante el desarrollo de la estrategia de simulación en el curso <ul style="list-style-type: none"> - Participación activa - Trabajo en equipo - Comunicación efectiva - Toma de decisiones - Análisis crítico

Variable 2: Herramientas de Economía

Dimensiones	Indicador	Ítems de rúbrica sobre el funcionamiento del mercado
El funcionamiento del mercado	La ley de oferta y demanda permite determinar el equilibrio del mercado	<ul style="list-style-type: none"> • Agentes económicos involucrados en la simulación • Factores que influyen en la demanda del mercado • Factores que influyen en la oferta del mercado • Ley de oferta y demanda • Ley de la demanda • Ley de la oferta • Equilibrio del mercado • Adquisición de la cantidad requerida • Uso eficiente de recursos • Desequilibrios en el mercado
El efecto de la inversión en la economía	El multiplicador del capital promueve la dinamización de la economía	<ul style="list-style-type: none"> • Monto inicial de inversión • Actividad económica en que se realiza la inversión • Actividades relacionadas con la inversión • Valor del multiplicador de la inversión • Demanda agregada generada por la inversión • Empleo generado por la inversión • Nivel de ahorro generado
El efecto del dinero bancario en la economía	El multiplicador monetario incrementa el nivel de transacciones en la economía	<ul style="list-style-type: none"> • Valor de depósito inicial en el mercado • Moneda para realizar transacciones • Autoridad que fija el coeficiente de reserva • Valor de encaje bancario • Valor de oferta monetaria • Nivel de reservas generadas

3.3. Población y muestra

Definida la unidad de muestreo se procede a la delimitación de la población sobre la que se realizará el estudio, sabiendo que “una población es el conjunto de todos los casos que concuerdan con una serie de especificaciones” (Hernández Sampieri et.al., 2014, p. 174). En el caso de la presente investigación, estará conformada por los estudiantes del IV ciclo de la carrera de Administración de la Facultad de Administración y Negocios. En la delimitación espacio y tiempo definidas para el presente estudio, la población es de 120 estudiantes, ya que se tienen cuatro aulas de 30 alumnos en el primer ciclo del año 2019.

De ella se desprende la muestra, que es entendida como “el grupo de personas, eventos, sucesos, comunidades, etc., sobre la cual se habrán de recolectar los datos” (Hernández Sampieri et.al., 2014, p. 496). El propósito de determinar la muestra en el estudio cualitativo es definir quiénes serán los participantes para el análisis de la investigación.

Asimismo, para un estudio cualitativo no hay un tamaño de muestra definido, sin embargo, se ha considerado el número de estudiantes a los que se tiene acceso, la frecuencia con que se realiza el proceso de aprendizaje y los involucrados de forma permanente en el proceso e implementación de las estrategias.

A su vez, se decidió por una muestra no probabilística, mixta, homogénea y por conveniencia, de acuerdo con los objetivos planteados en la investigación. Como manifiesta Hernández Sampieri et.al. (2014), “su propósito es centrarse en el tema a investigar o resaltar situaciones, procesos o episodios en un grupo social” (p. 388) y que “están formadas por los casos disponibles a los cuales tenemos acceso” (p. 388)

Para fines de la presente investigación, la población corresponde a todos los estudiantes del IV ciclo de la carrera de Administración de la Facultad de Administración y Negocios de una universidad privada de Lima que como se indica anteriormente es de 120

alumnos, mientras que la muestra final será de 30 estudiantes del IV ciclo del curso de Microeconomía y Macroeconomía, a los cuales se les aplicarán los diferentes instrumentos.

3.4. Técnicas e instrumentos

Para un mejor desarrollo de este apartado, se enlistarán las diferentes técnicas que se emplearán en el presente trabajo de investigación, precisando los instrumentos que serán aplicados.

3.4.1. Técnica de observación

La observación cualitativa, como lo menciona Hernández Sampieri et.al.(2014), “implica adentrarnos profundamente en situaciones sociales y mantener un papel activo, así como una reflexión permanente. Estar atentos a los detalles, sucesos, eventos e interacciones” (p. 388).

Por ello, para la variable de estrategias de simulación, la técnica de observación recogerá información de forma sistemática, confiable y válida para determinar el diseño e implementación de la estrategia de simulación para el aprendizaje por parte del docente.

Es así como, el instrumento empleado para esta variable será la lista de cotejo, como un documento que contiene los aspectos a evaluar sobre la estrategia de simulación a implementar con el objetivo de verificar que se cumplan los indicadores definidos. Ver detalle de lista de cotejo en Anexo N° 01

Para la segunda variable de Herramientas de economía también se hará uso de la técnica de observación para analizar los resultados obtenidos después de aplicar las estrategias MIM.

Por este motivo, el instrumento que se utilizará para analizar los resultados de esta variable es la rúbrica, como una guía para para observar los resultados o expectativas del

estudiante y el docente. “Una rúbrica es un instrumento cuya principal finalidad es compartir los criterios de realización de las tareas de aprendizaje y de evaluación con los estudiantes y entre el profesorado” (Alsina, 2014, p. 8). Ver detalle de Rúbrica en Anexo N° 02

3.4.2. Técnica de la encuesta

La encuesta se define como una búsqueda sistemática de información en la que el investigador pregunta a los investigados sobre los datos que desea obtener, y posteriormente reúne estos datos individuales para obtener durante la evaluación datos agregados. Con la encuesta se trata de:

Obtener, de manera sistemática y ordenada, información sobre las variables que intervienen en una investigación, y esto sobre una población o muestra determinada. Esta información hace referencia a lo que las personas son, hacen, piensan, opinan, sienten, esperan, desean, quieren u odian, aprueban o desaprueban, o los motivos de sus actos, opiniones y actitudes (Visauta, 1989, p. 259).

Por ello, se hará uso de la técnica de la encuesta para conocer la opinión de los estudiantes antes y después de implementar la estrategia de simulación en el curso de Macro y Microeconomía.

El instrumento utilizado para poner en práctica la técnica de la encuesta es el cuestionario, el cual es el “conjunto de preguntas respecto de una o más variables que se van a medir” (Hernández Sampieri et.al., 2014, p. 217), en este caso se mide el aprendizaje de economía mediante el uso de estrategias de simulación.

Las preguntas utilizadas en el cuestionario son abiertas, cerradas y de escala Likert, según los requerimientos de información requeridos para lograr los objetivos mencionados a continuación:

- Determinar el nivel de conocimiento sobre las estrategias de aprendizaje y simulación utilizada por los estudiantes.
- Conocer el nivel de satisfacción de los estudiantes antes de la implementación de las estrategias de simulación.
- Analizar las expectativas de participación en las estrategias de simulación a implementar.
- Conocer la opinión sobre las estrategias de aprendizaje implementadas anteriormente.

Ver detalle de encuesta en Anexo N° 03 y 04

3.4.3. Técnica del Focus group

Otro de las técnicas utilizadas será la del Focus Group o Grupos de Enfoque, para observar la interacción entre los participantes y su comportamiento individual sobre el desarrollo e implementación de las estrategias de simulación en las sesiones del curso.

El Grupo de Enfoque permite que los participantes conversen de forma sincera en un ambiente agradable y bajo la conducción de un moderador: “en los grupos de enfoque existe un interés por parte del investigador por como los individuos forman un esquema o perspectiva de un problema a través de la interacción” (Hernández Sampieri et.al.. 2014, p. 408).

Para realizar la sesión del Grupo de Enfoque, se utiliza una Guía Temática Estructurada sobre los temas que se desarrollan en las estrategias de simulación, el moderador no tiene la libertad para incorporar nuevos temas. Las preguntas planteadas en la guía tienen como finalidad cumplir los objetivos mencionados a continuación:

- Determinar cuál es la percepción de los estudiantes sobre las estrategias de simulación de aprendizaje desarrolladas por los estudiantes.
- Conocer la opinión personal de los estudiantes después de la implementación de las estrategias de simulación.
- Analizar las experiencias generadas en la participación en las estrategias de simulación desarrolladas.
- Conocer los aspectos negativos sobre las estrategias de aprendizaje implementadas.

Ver detalle de guía de Focus Group en Anexo N°05

3.4.4. Técnica de la entrevista

Por último, se hará uso de la técnica de la entrevista al docente, para evaluar la elaboración, el desarrollo, implementación, participación e interacción del docente sobre las estrategias de simulación en las sesiones de aprendizaje del curso. La entrevista se realiza de forma más personalizada, busca ser más flexible, darle al participante mayor libertad para obtener información, sobre sus perspectivas, experiencias y opiniones del entrevistado.

Esta se define como:

Como una reunión para conversar e intercambiar información entre una persona (el entrevistador) y otra (el entrevistado) u otras (entrevistados), [...] en la entrevista a través de las preguntas y respuestas se logra una comunicación y construcción conjunta de significados respecto a un tema” (Hernández Sampieri et.al., 2014, p. 402).

El instrumento utilizado para este fin es la guía de entrevista estructurada, en la cual se emplea preguntas de opinión, conocimientos, sensitivas y de antecedentes sobre las estrategias de simulación, tales como:

- Determinar la opinión personal del docente sobre las estrategias de simulación de aprendizaje desarrolladas por los estudiantes.
- Obtener información sobre el desarrollo de la estrategia de simulación realizada por el docente.

Ver detalle de guía de entrevista en Anexo N°06

Finalmente, para una sistematización de las técnicas e instrumentos empleados en la presente investigación, se puede observar la siguiente tabla:

Tabla N° 13

Técnicas e instrumentos utilizados en la recolección de la información.

Técnica	Instrumento
Observación	Rúbrica Lista de cotejo
Focus Group	Guía de Focus
Encuesta	Cuestionario
Entrevista	Guía de entrevista

Fuente: Elaboración propia.

3.5. Aplicación de instrumentos

La aplicación de los instrumentos se realizó de la siguiente manera:

La lista de cotejo se evaluó el día 2 de abril, para realizar esta actividad se solicitó al docente quince días antes que presente las estrategias de simulación MIM, se utilizó la lista de cotejo para determinar el cumplimiento de las características que debe contener. Una vez presentado se realizó la evaluación respectiva durante una hora con los resultados respectivos.

Se aplicaron tres rubricas para la evaluación de las estrategias de simulación de aprendizaje:

La primera rubrica se aplicó para evaluar la estrategia de simulación de MARKET, realizada el día 6 de abril a las 16H00 en la segunda sesión del curso de Microeconomía y Macroeconomía, en el aula respetiva asignada pare el curso, participaron en promedio treinta estudiantes, la rúbrica se aplicó una vez presentado el informe final por parte de los estudiantes.

La segunda rúbrica se aplicó para evaluar la estrategia de simulación de INVESMENT, realizada el día 11 de mayo a las 16H00 en la séptima sesión del curso de Microeconomía y Macroeconomía, en el aula respetiva asignada para el curso, participaron en promedio treinta estudiantes, la rúbrica se aplicó una vez presentado el informe final por parte de los estudiantes.

La tercera rubrica se aplicó para evaluar la estrategia de simulación de MONEY, realizada el día 18 de mayo a las 16H00 en la octava sesión del curso de Microeconomía y Macroeconomía, en el aula respetiva asignada para el curso, participaron en promedio treinta estudiantes, la rúbrica se aplicó una vez presentado el informe final por parte de los estudiantes.

Para aplicar el Focus Group, se realizaron las siguientes actividades: se solicitó la inscripción de 10 estudiantes del curso de Microeconomía y Macroeconomía que hayan participado en la implementación de las estrategias de simulación MIM, se solicitó a la institución respectiva la asignación de la Cámara Gesell, donde se realizaría la aplicación de este instrumento.

Una vez concedido el respectivo permiso se realizó el Focus Group el día lunes 20 de mayo a las 19H00 con la asistencia de 8 estudiantes del curso, el docente del curso actuó de moderador y el compañero de investigación realizó el proceso de observación, los estudiantes participaron de manera activa según guía de aplicación del Focus Group, uno de los estudiantes realizó el papel de consumidor incognito, el Focus tuvo una duración de 60 minutos, una vez realizado el Focus los estudiantes se retiraron de la sala.

Para la entrevista se realizaron las siguientes actividades; se convocó al docente para la realización de la entrevista, una vez aceptado se determinó la fecha a realizar.

La entrevista se realizó el día viernes 24 de mayo en escuela de postgrado a las 15H00, usando la guía de entrevista estructurada, el docente respondió a todas las preguntas durante 30 minutos, el encargado de la entrevista fue el compañero de investigación.

La primera encuesta se realizó con los estudiantes del curso de Microeconomía y Macroeconomía del IV ciclo, el 30 de marzo a las 15H00, el primer día de clases para conocer como ingresan los estudiantes al curso, que piensan sobre el desarrollo de las sesiones de clase y de los docentes, si conocen de las estrategias de aprendizaje y en especial de las estrategias de simulación.

Se realizaron las encuestas a 30 estudiantes del curso, de acuerdo a la asistencia que tuvieron los alumnos, se explicó el objetivo de la investigación, además de las indicaciones de opciones de respuesta a las preguntas de la encuesta. Tuvo una duración de 15 minutos.

Todos los estudiantes participantes son del turno noche, trabajan, edad promedio de 30 años, modalidad Carreras para Gente que Trabaja (CGT), 16 mujeres y 14 hombres.

La segunda encuesta para evaluar la percepción de los estudiantes en relación a las estrategias de simulación que se aplican en el curso. La encuesta se realizó con los estudiantes del curso de Microeconomía y Macroeconomía del IV ciclo, el 25 de mayo en la última sesión de clases para conocer la percepción e interpretación de los estudiantes al final del curso, después de haber aplicado las estrategias de simulación.

Se realizaron las encuestas a 30 estudiantes del curso, de acuerdo a la asistencia que tuvieron los alumnos, todos los estudiantes son del turno noche, trabajan, edad promedio de 31 años, modalidad CGT, 18 mujeres y 12 hombres.

CAPITULO IV: Análisis de resultados

4.1. Resultados y análisis de la variable estrategias de simulación de aprendizaje

4.1.1. Con respecto a la dimensión el juego en la simulación

El indicador 1: el juego en la simulación presenta los siguientes resultados:

Tabla N° 14

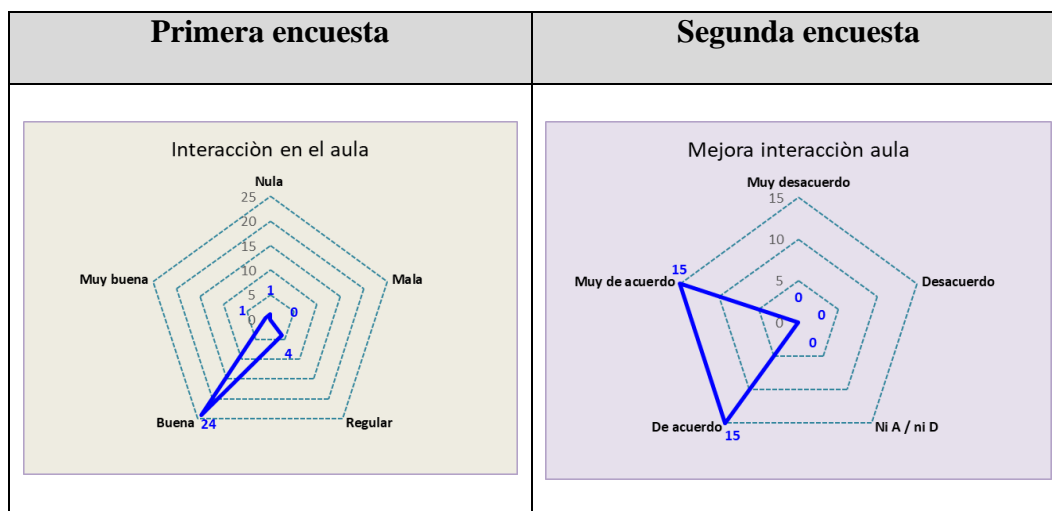
Resultados cualitativos del indicador 1 variable estrategias MIM

Lista de cotejo	Focus group	Guía de entrevista
<p>El análisis documental realizado al diseño de la estrategia de simulación MIM para el curso de Micro y Macroeconomía durante el 2019-I, evidenció lo siguiente:</p> <ul style="list-style-type: none"> • La estrategia permite que el estudiante se divierta sin generar conflicto durante el desarrollo de la estrategia de simulación. <p>Comprobándose que el ítem planteado cumple con el objetivo.</p>	<p>El focus group realizado a los estudiantes con respecto a la estrategia de simulación MIM para el curso de Micro y Macroeconomía durante el 2019-I, manifestaron lo siguiente:</p> <ul style="list-style-type: none"> • La mayoría de los estudiantes manifestaron que la metodología aplicada en la estrategia es adecuada en el proceso de aprendizaje • Todos los estudiantes indicaron que las estrategias de simulación les incentiva una mayor curiosidad por aprender los temas del curso. <p>Comprobándose que todos los participantes del focus group manifestaron una opinión favorable de las estrategias de simulación.</p>	<p>La guía de entrevista a profundidad realizada al docente sobre la estrategia de simulación MIM para el curso de Micro y Macroeconomía durante el 2019-I, manifestó lo siguiente:</p> <ul style="list-style-type: none"> • El juego permite que los estudiantes aprendan de una manera divertida, activa y dinámica los temas del curso de economía, aplicando sus habilidades de forma directa en la sesión de clase. <p>Comprobándose que existe una relación entre el juego y las estrategias de simulación en su salón de clase.</p>

Además, estos resultados cualitativos, se complementan con la siguiente información estadística:

Tabla N° 15

Resultados cuantitativos del indicador 1 variable estrategias MIM



Según los resultados obtenidos sobre la elaboración de las estrategias MIM de simulación de aprendizaje, el aspecto evaluado cumple con las características necesarias, ya que permite la diversión del estudiante durante su proceso de aprendizaje, lo que permite determinar la relevancia en la elaboración de la estrategia de simulación con respecto a su relación con el juego.

Los resultados del Focus Group permiten recoger información sobre el proceso de aprendizaje al emplear las estrategias de simulación, lo cual comprueba que para la mayoría de los estudiantes la metodología aplicada a través de la simulación incentiva una mayor curiosidad por aprender todos los temas del curso.

Los resultados de la entrevista permiten determinar que para el docente es importante que el estudiante aprenda de una manera divertida, desarrollando y potencializando sus habilidades, lo cual se puede evidenciar en las estrategias desarrolladas.

Se puede interpretar que, según los resultados, la participación del estudiante en el desarrollo de las estrategias de simulación MIM es superior gracias a la parte lúdica, que es importante en el proceso de aprendizaje en el aula, puesto que permite potencializar las habilidades de comunicación, de negociación, de toma de decisiones y de trabajo en equipo, además de permitir al estudiante obtener una recompensa inmediata lo que representa un mayor beneficio para él, a través de una mayor interacción entre compañeros y docente, lo que conlleva al estudiante a aprender de una manera divertida, dinámica y colaborativa en el aula, según el autor Pimienta (2012).

Esto se evidencia en los resultados obtenidos en la encuesta inicial, puesto que se puede determinar que la mayoría de los estudiantes considera que la interacción en el aula es buena. Los resultados de la encuesta final muestran que la totalidad de estudiantes están de acuerdo que, después de haber participado y desarrollado las estrategias de simulación MIM, la interacción en el aula es excelente, lo que permite comprobar que las estrategias son consideradas parte del proceso de aprendizaje para lograr una clase divertida y participativa en el aula para lograr los objetivos del curso.

4.1.2. Con respecto a la dimensión la simulación y la motivación en el aprendizaje

El indicador 2: La estrategia estimula al alumno el deseo de aprender presenta los siguientes resultados:

Tabla N° 16

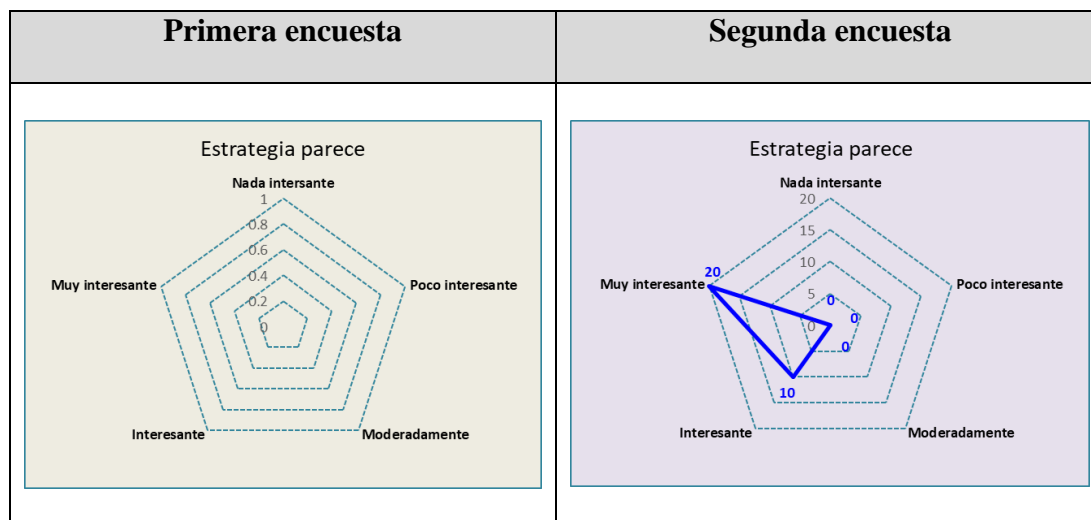
Resultados cualitativos del indicador 2 variable estrategias MIM

Lista de cotejo	Focus group	Guía de entrevista
<p>El análisis documental realizado al diseño de la estrategia de simulación MIM para el curso de Micro y Macroeconomía durante el 2019-I, evidenció lo siguiente:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Las estrategias de simulación generar motivación en el estudiante para aprender los temas del curso. • Las estrategias generan interés en los estudiantes de participar en la clase de una forma activa y aprender los diferentes temas. • Las estrategias de simulación incentivan a participar de forma activa, generando una mejor interacción entre los compañeros y el docente. <p>Comprobándose que los ítems planteados se han cumplido.</p>	<p>El focus group realizado a los estudiantes con respecto a la estrategia de simulación MIM para el curso de Micro y Macroeconomía durante el 2019-I, manifestaron lo siguiente:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Todos los estudiantes manifestaron que se sienten motivado de asistir al curso, aprender los temas sin importar el tiempo y la dificultad que pueda significar cada uno de los temas del curso. <p>Comprobándose que todos los participantes del focus group manifestaron una opinión favorable de las estrategias de simulación.</p>	<p>La guía de entrevista a profundidad realizada al docente sobre la estrategia de simulación MIM para el curso de Micro y Macroeconomía durante el 2019-I, manifestó lo siguiente:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Las estrategias de simulación motivan a participar al estudiante, porque siente que es un actor principal en el aula, puede demostrar varias habilidades personales, siente que aprende de manera más dinámica diferente a una clase tradicional. <p>Observando que las estrategias de simulación influyen en la motivación del estudiante para participar en las sesiones de aprendizaje.</p>

Además, estos resultados cualitativos, se complementan con la siguiente información estadística:

Tabla N° 17

Resultados cuantitativos del indicador 2 variable estrategias MIM



Según los resultados obtenidos sobre la elaboración de las estrategias MIM de simulación de aprendizaje, estas cumplen con las características necesarias, ya que motivan al estudiante aprender, generan interés, incentivan la participación activa e interacción entre compañeros, lo que permite comprobar que su correcta elaboración e implementación generan motivación en el proceso de enseñanza aprendizaje de los estudiantes.

Los resultados del Focus Group, permiten determinar que todos los estudiantes consideran que las estrategias de simulación los motivan en su participación, además generan una menor dificultad en el proceso de aprendizaje de todos los temas del curso; algunos estudiantes manifestaron que se sienten motivados para asistir a todas las sesiones del curso.

Los resultados de la entrevista permiten interpretar que el docente, cuando elabora las estrategias de aprendizaje, busca generar la motivación en el estudiante, que sea el actor

principal en el aula, además de mejorar las habilidades personales, generar una sesión de clase innovadora, que finalmente motive al estudiante aprender los temas del curso.

Se puede interpretar que, según los resultados, la participación del estudiante en el desarrollo de las estrategias de simulación MIM, permite que el comportamiento del estudiante esté orientado a cumplir los objetivos del curso, manifestando un comportamiento con persistencia e iniciativa para conseguir los resultados deseados en cada sesión de aprendizaje; las estrategias de simulación generan la motivación extrínseca que el alumno requiere para superarse a sí mismo, según lo manifiestan Schunk (2012) y López Noguero (2017).

Esto se evidencia al comparar los resultados obtenidos en las encuestas inicial y final, en donde se observa que los estudiantes no habían participado en ninguna estrategia de simulación, por lo cual no había una opinión previa, pero que, después de haber desarrollado la estrategia de simulación, todos los estudiantes manifiestan que la estrategia de simulación desarrollada es interesante y muy interesante, por lo cual se puede considerar que existe un alto grado de motivación por aprender los temas del cursos gracias a las estrategias de simulación MIM implementadas en el mismo.

4.1.3. Con respecto a la dimensión la simulación y la metacognición

El indicador 3: El estudiante descubre su propio aprendizaje presenta los siguientes resultados:

Tabla N° 18

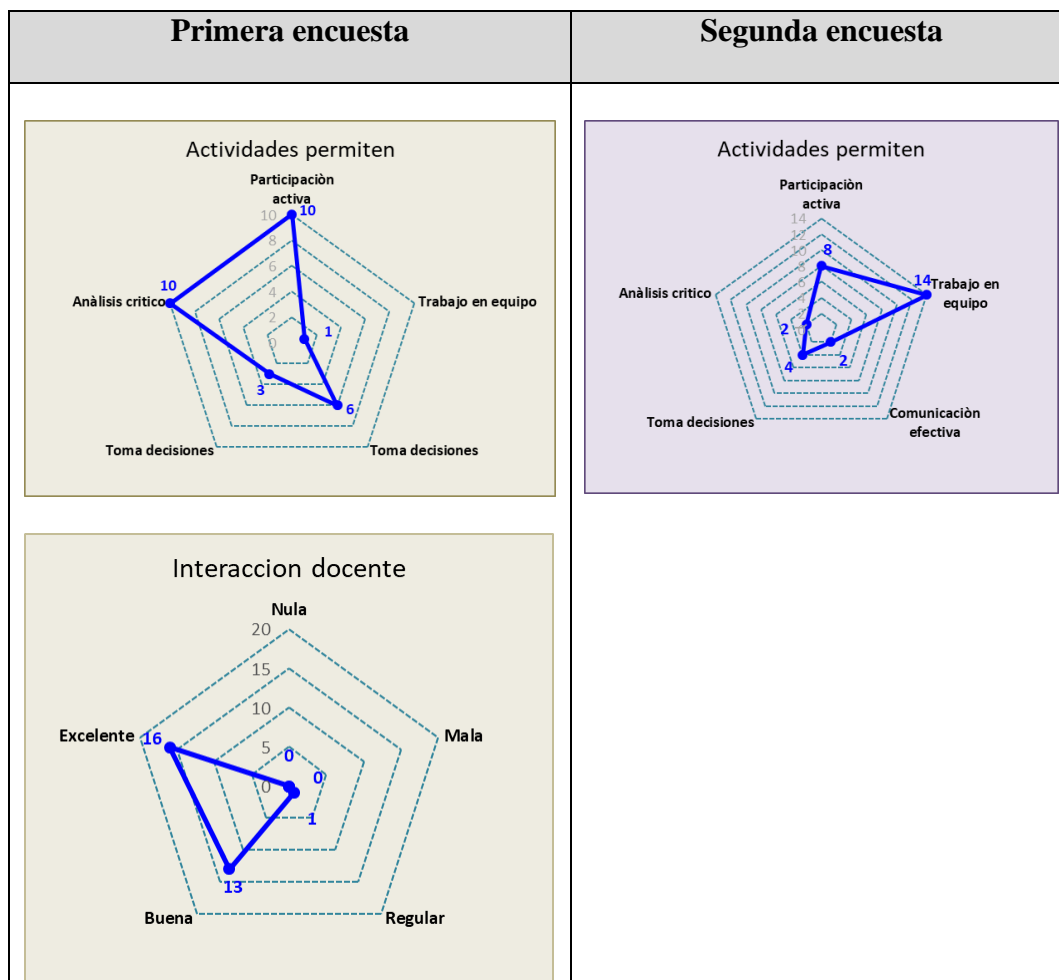
Resultados cualitativos del indicador 4 variable estrategias MIM

Lista de cotejo	Focus group	Guía de entrevista
<p>El análisis documental realizado al diseño de la estrategia de simulación MIM para el curso de Micro y Macroeconomía durante el 2019-I, evidenció lo siguiente:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Las estrategias de simulación permiten que el estudiante sea consciente de su propio proceso de aprendizaje en el aula, para lograr el objetivo. • Las estrategias de simulación ayudan al estudiante a descubrir cuál es la mejor metodología personal para aprender mejor los temas del curso. • La aplicación de las estrategias de simulación permite que el estudiante genere estrategias personales de aprendizaje. <p>Comprobándose que los ítems planteados se han cumplido.</p>	<p>El focus group realizado a los estudiantes con respecto a la estrategia de simulación MIM para el curso de Micro y Macroeconomía durante el 2019-I, manifestaron lo siguiente:</p> <ul style="list-style-type: none"> • La mayoría de los estudiantes indicaron que las estrategias permiten una mejor organización de los temas, asimilando cada uno de ellos con un mejor proceso de aprendizaje de acuerdo con sus necesidades y destrezas. • Todos los estudiantes manifestaron que aprendieron mejor, temas como el funcionamiento de mercado, el efecto de la inversión, la multiplicación del dinero en la economía. • La mayoría de los estudiantes indicaron que el aprendizaje inverso les ayuda a participar de una forma más productiva en la implementación de las estrategias de simulación, todos manifestaron que las estrategias se deben aplicar de manera presencial en el aula, porque existe interacción directa con sus compañeros. • Todos los estudiantes indicaron que volverían a utilizar y participar en las estrategias de simulación porque permiten una participación dinámica, aplicar habilidades personales además de los conocimientos teóricos. • La mayoría de los estudiantes manifestaron que se debería mejorar el uso del tiempo, creen que es muy corto para desarrollar las estrategias, además de considerar una mejor información antes de su implementación. <p>Comprobándose que todos los participantes del focus group manifestaron una opinión favorable de las estrategias de simulación.</p>	<p>La guía de entrevista a profundidad realizada al docente sobre la estrategia de simulación MIM para el curso de Micro y Macroeconomía durante el 2019-I, manifestó lo siguiente:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Las estrategias de simulación permiten que los estudiantes pueden emplear además de conocimientos, habilidades personales como: trabajo en equipo, comunicación, toma de decisiones, algunos estudiantes les permite potenciar estas habilidades. <p>Observando que las estrategias de simulación ayudan a desarrollar en la metacognición en el estudiante de forma directa.</p>

Además, estos resultados cualitativos, se complementan con la siguiente información estadística:

Tabla N° 19

Resultados cuantitativos del indicador 3 variable estrategias MIM



Según los resultados obtenidos sobre la elaboración de las estrategias MIM de simulación de aprendizaje, estas cumplen con las características necesarias, ya que permiten al estudiante ser consciente del proceso de aprendizaje, ayudan a descubrir y generar una mejor metodología para lograr un aprendizaje personal idóneo, lo que permite determinar que la elaboración presenta coherencia con lo que se busca generar en el estudiante: un conocimiento pleno de su manera de aprender.

Los resultados del Focus Group arrojaron que la mayoría de estudiantes manifestaron que las estrategias permiten asimilar mejor los temas del curso, como el funcionamiento del mercado, los efectos de la inversión y la multiplicación del dinero en la economía, además manifestaron que les permite ser más productivos en el aula; sin embargo, un resultado importante a considerar que manifestaron los estudiantes es el poco tiempo o la falta de tiempo para el desarrollo de las estrategias en el aula, además todos manifestaron que volverían a participar en las estrategias pero de manera presencial, lo que permite corroborar que las estrategias de simulación ayudan al estudiante en su proceso de aprendizaje.

Los resultados de la entrevista permiten determinar que el trabajo del docente en el desarrollo de las estrategias de simulación MIM, está dirigido a ayudar a potencializar las habilidades personales del estudiante, como parte importante de su formación profesional, que le permita afrontar con éxito el mundo laboral.

Se puede interpretar según los resultados que las estrategias de simulación MIM permiten al estudiante tener una mayor conciencia de su proceso de aprendizaje en el aula, descubrir una mejor metodología personal, fijar los objetivos y metas que desea alcanzar, según su estilo de aprendizaje y punto de vista personal. Las estrategias de simulación permiten al estudiante organizarse mejor, ser parte activa del proceso de aprendizaje, desempeñarse de manera independiente, lo cual permite corroborar que las estrategias de simulación ayudan al estudiante en su proceso de aprendizaje mediante la metacognición como lo manifiestan Barriga Arceo y Hernández Rojas (2010).

Desde la neurociencia, se puede interpretar lo importante que es desarrollar los juegos y la simulación, ya que estos generan motivación, que es una conexión nerviosa compleja como indica Schunk (2012).

Esto se evidencia en los resultados obtenidos en la encuesta inicial, donde la mayoría de estudiantes manifestaron tener una participación activa y un análisis crítico en el aula, la encuesta final muestra que los estudiantes consideran que las estrategia de simulación permiten un mejor trabajo en equipo, una participación activa y una mejor toma de decisiones, de lo cual se desprende que los estudiantes consideran los beneficios que generan las estrategias en el proceso de aprendizaje y el logro de los objetivos.

4.2. Resultados y análisis de la variable uso de herramientas de economía

4.2.1. Con respecto a la dimensión el mercado y su funcionamiento

El Indicador 1: Ley de oferta y demanda presenta los siguientes resultados:

Tabla N° 20

Resultados cualitativos del indicador 1 variable herramientas de economía

Rúbrica de aplicación de la estrategia MARKET
<p>La rúbrica de evaluación utilizada en la evaluación de la estrategia de simulación de mercado del curso de Microeconomía y Macroeconomía, presento los siguientes resultados:</p> <ul style="list-style-type: none"> • La mayoría de los estudiantes reconocieron de forma clara los agentes económicos involucrados en el mercado durante la implementación de la estrategia de simulación. • La mayoría de los estudiantes identificaron de forma clara los factores que influyen en la demanda del mercado. • La mayoría de los estudiantes identificaron de forma clara los factores que influyen en la oferta del mercado. • La mayoría de los estudiantes aplicaron de forma adecuada la ley de oferta y demanda y cómo influyen el funcionamiento del mercado. • La mayoría de los estudiantes determinaron el equilibrio o desequilibrios que se pueden presentar en el mercado de acuerdo con la interacción de los agentes económicos. • La mayoría de los estudiantes logro comprar las cantidades requeridas y vender las cantidades ofrecidas de acuerdo con interacción de los agentes económicos. • La mayoría de los estudiantes logro un uso eficiente de recursos a través de los ahorros generados y la utilidad obtenida de acuerdo a papel de agente económico realizado. • La mayoría de los estudiantes identifico de forma clara los desequilibrios en el mercado de acuerdo con la interacción y disponibilidad de recursos. <p>Los resultados permiten determinar que las estrategias cumplieron con el objetivo de aprendizaje de los estudiantes con respeto al funcionamiento del mercado.</p>

Según los resultados obtenidos por los estudiantes con respecto al funcionamiento del mercado, se puede observar que la mayoría de estos lograron aprender y aplicar los temas desarrollados en el curso con respecto al funcionamiento del mercado a través de las estrategias de simulación propuestas; los resultados muestran que la mayoría de estudiantes lograron resultados muy buenos y excelentes, según rubrica utilizada, lo cual indica que la estrategia de simulación de mercado permitió que los estudiantes aprendan el funcionamiento del mercado a través de la interacción de los diversos agentes económicos.

Según los indicadores utilizados, los temas que los estudiantes lograron comprender mejor fueron: reconocer los agentes económicos, los factores que influyen en la oferta y demanda del mercado, ya que el material empleado, como requerimiento por familia (demanda) y disponibilidad de empresas (oferta), permite al estudiante aplicar las leyes de la oferta y demanda de acuerdo con el comportamiento de cada agente económico.

Los indicadores donde se presentaron problemas fueron: la aplicación de oferta y demanda, la adquisición de los productos requeridos y el uso eficiente de recursos, encontrar el equilibrio y desequilibrio del mercado, por lo cual hay que reforzar este tema para las futuras aplicaciones de la estrategia de tal manera que permita mejorar el rendimiento de los estudiantes.

En base a estos resultados, se puede interpretar que la estrategia Market cumplió con el objetivo de mejorar el aprendizaje de los estudiantes sobre los temas del mercado, oferta y demanda, y el funcionamiento del mercado, ya que el estudiante tiene una participación directa que proporciona un aprendizaje activo basado en la resolución de problemas, como lo menciona Matute y Melero Polo (2016).

4.2.2. Con respecto a la dimensión de la inversión

El indicador 2: Multiplicador del capital presenta los siguientes resultados:

Tabla N° 21

Resultados cualitativos del indicador 2 variable herramientas de economía

Rúbrica de aplicación de la estrategia INVESTMENT
<p>La rúbrica de evaluación utilizada en la evaluación de la estrategia de simulación de inversión del curso de Microeconomía y Macroeconomía, presento los siguientes resultados:</p> <ul style="list-style-type: none"> • La mayoría de los estudiantes identifico de forma muy clara el monto inicial de inversión realizado por los agentes económicos. • La mayoría de los estudiantes identifico de forma adecuada la actividad y sector económico donde se realizó la inversión por los agentes económicos. • La mayoría de los estudiantes identifico de forma detallada las actividades relacionadas y beneficiadas por la inversión realizada por los agentes económicos. • La mayoría de los estudiantes determino el valor del multiplicador generado por la inversión. • La mayoría de los estudiantes determino de forma clara el valor generado en la demanda agregada por la inversión realizada. • La mayoría de los estudiantes determino de forma adecuada el empleo generado por la inversión realizada. • La mayoría de los estudiantes determino se forma adecuada el nivel de ahorro generado por la inversión realizada. <p>Los resultados permiten determinar que las estrategias cumplieron con el objetivo de aprendizaje de los estudiantes con respeto al tema de la inversión y su efecto multiplicador en la economía.</p>

Los resultados muestran que la mayoría de los estudiantes lograron resultados muy buenos, lo cual indica que la estrategia de simulación de Investment permitió que los estudiantes aprendan cómo la inversión influye en la economía, sin embargo, ningún

estudiante logro el nivel excelente, por lo cual habría que reforzar algunos temas para que haya una mejor comprensión por parte de los estudiantes.

Según los indicadores utilizados, los temas que los estudiantes lograron comprender mejor fueron: determinar el monto inicial de la inversión, identificar la actividad económica en la que se realiza la inversión y determinar el valor del multiplicador, que influye directamente en el crecimiento de la economía que se puede observar a través de la evolución del PBI.

Los indicadores donde se presentaron problemas fueron: determinar la demanda agregada generada por la inversión, el nivel de ahorro generado y el nivel de empleo generado por la inversión. Esto se explica porque el efecto del multiplicador incrementa la demanda agregada, lo que eleva la producción, incrementa el empleo, en algunos casos varias veces, generando una cadena de consumo en el mercado; sin embargo, por los resultados obtenidos habría que reforzar estos temas para las futuras aplicaciones de la estrategia, de tal manera que permita mejorar el rendimiento de los estudiantes.

Se puede interpretar que la estrategia Investment cumplió con el objetivo de mejorar el aprendizaje de los estudiantes en los temas de inversión, el multiplicador y sus efectos en la economía, el estudiante pudo entender los efectos del multiplicador de la inversión en la economía, ya que las estrategias de simulación permite en el estudiante procese la información, a través de la reestructuración de los conceptos teóricos de forma sistemática y organizada para que, luego, los asocie con el contexto económico simulado, logrando un aprendizaje pragmático, como lo menciona Barriga Arceo y Hernández Rojas (2010).

4.2.3. Con respecto a la dimensión del dinero

El indicador 3: Multiplicador monetario presenta los siguientes resultados:

Tabla N° 22

Resultados cualitativos del indicador 3 variable herramientas de economía

Rúbrica de aplicación de la estrategia MONEY
<p>La rúbrica de evaluación utilizada en la evaluación de la estrategia de simulación de dinero del curso de Microeconomía y Macroeconomía, presento los siguientes resultados:</p> <ul style="list-style-type: none"> • La mayoría de los estudiantes determino el valor de depósito inicial generado en los bancos. • La mayoría de los estudiantes identifico de forma adecuada la moneda utiliza en las transacciones realizadas. • La mayoría de los estudiantes identificó la autoridad que fija el coeficiente de reserva en el mercado. • La mayoría de los estudiantes determino de forma clara el valor del encaje bancario generado en las transacciones realizadas. • La mayoría de los estudiantes determino en valor de la oferta monetaria generado por las transacciones en el mercado. • La mayoría de los estudiantes determino de forma adecuada el nivel de reservas y ahorro generado en las transacciones realizadas. <p>Los resultados permiten determinar que las estrategias cumplieron con el objetivo de aprendizaje de los estudiantes con respeto al tema del dinero y su efecto del multiplicador monetario en la economía.</p>

Los resultados muestran que la mayoría de estudiantes lograron resultados muy buenos y excelentes, no se presentaron resultados regulares, lo cual indica que la estrategia de simulación Money permitió que los estudiantes aprendan cómo el dinero puede multiplicarse para realizar transacciones a través de los bancos, por medio del multiplicador monetario y entender cómo influye en la economía, sin embargo, se debería trabajar para

mejorar que la mayor parte de estudiantes logren alcanzar el nivel de excelencia, por lo cual habría que reforzar algunos temas para que haya una mejor comprensión y aprendizaje por parte de los estudiantes.

Según los indicadores utilizados, los temas que los estudiantes lograron comprender mejor fueron: determinar el valor inicial de depósitos, identificar la moneda en la que se realiza las transacciones, reconocer la autoridad que fija el coeficiente de reserva y el valor del encaje bancario, comprendiendo así la importancia del dinero y los bancos, quienes actúan como intermediarios indirectos en el mercado y ayudan a trasladar los recursos desde quienes tienen un superávit hacia quienes tienen déficits, a través de las transacciones (créditos) generados.

Los indicadores donde se presentaron problemas fueron: determinar el valor de la oferta monetaria y determinar el nivel de reservas generadas, que está determinada por lo que hace el Banco Central de Reserva, quien establece la cantidad, el valor y el costo del dinero, sin embargo, hay que reforzar estos temas para las futuras aplicaciones de la estrategia aporten a la mejora en el rendimiento de los estudiantes.

Se puede interpretar que la estrategia Money cumplió con el objetivo de mejorar el aprendizaje de los estudiantes sobre los temas de dinero y el multiplicador monetario, ya que el estudiante comprende como los bancos permiten incrementar la oferta monetaria en el mercado, gracias a su participación activa, donde desempeña un papel asignado sobre un tema económico desarrollado, que admite manipular y explorar la realidad, modificando sus estructura cognitiva que le permita asimilar los nuevos conocimientos, como lo menciona Piaget. Sin embargo, hay algunos temas que hay que mejorar para incrementar el logro de objetivos de aprendizaje y los estudiantes puedan alcanzar mejores resultados.

CAPITULO V: Propuesta de mejora

En este apartado, se dará a conocer una propuesta para la ejecución de las estrategias de simulación MIM en la facultad de Administración y Negocios de una universidad privada de Lima. No obstante, cabe tener en cuenta que, dado el diseño de investigación – acción empleado en el presente trabajo, se partirá de exponer la propuesta de mejora inicial para luego llegar a la propuesta de mejora final de trabajo, incluyendo en esta última los progresos obtenidos de la revisión documentaria realizada en las bases teóricas y de la aplicación misma de los instrumentos con los estudiantes.

5.1. Propuesta inicial

5.1.1. Propósito

Las estrategias de aprendizaje inician con el propósito de mejorar el rendimiento de los estudiantes en el curso de Micro y Macroeconomía mediante la implementación de estrategias de aprendizaje MIM, en los temas de mercado, inversión y dinero, simulando situaciones reales donde los estudiantes puedan participar de una forma activa, dinámica y directa, puedan desarrollar un trabajo colaborativo que finalmente mejore el proceso de enseñanza aprendizaje y permita comprender mejor los temas teóricos del curso.

5.1.2. Actividades

a. Elección de los temas por parte del docente.

Los temas seleccionados son; mercado y su funcionamiento, la inversión y el efecto del multiplicador y el dinero y el efecto del multiplicador monetario en la economía. Las consideraciones para seleccionar estos temas son: que se pueden simular situaciones reales,

que planteen retos al estudiante, que permitan comprender la importancia de la inversión en la economía y el papel de los bancos en y el manejo del dinero y sus efectos en la economía, temas que contribuyan a mejorar las competencias de los estudiantes de administración.

b. Elaboración de las actividades a desarrollar.

El docente elige las actividades a desarrollar en la aplicación de las estrategias de simulación, de acuerdo a los temas seleccionados y los objetivos establecidos. Las actividades consideradas son: elaboración del material, elegir el papel a realizar por los estudiantes durante la aplicación y desarrollo de la estrategia, explicación a los estudiantes del proceso de desarrollo de la estrategia, informe final a presentar por los estudiantes, instrumento para evaluación de resultados y retroinformación con los estudiantes según los resultados obtenidos.

c. Elaboración del material a utilizar en la aplicación de las estrategias.

El docente es el encargado de elaborar el material a utilizar en la aplicación de las estrategias, de acuerdo a los temas elegidos, en este caso se utilizará; requerimientos de productos a comprar en el mercado (demanda), disponibilidad de productos a ofertar (empresas) en el mercado, contratos de compra venta, impresión de dinero para realizar la inversión y las transacciones, requerimientos de materiales para realizar un nuevo proyecto, requerimientos y oferta de productos para realizar transacciones para el nuevo proyecto, comprobantes de transacciones (cheques, depósitos, retiros, prestamos), informe final de los estudiantes y rúbricas de evaluación de resultados.

d. Explicación de los estudiantes antes de la implementación de las estrategias.

Antes de la aplicación de las estrategias se debe explicar a los estudiantes cuáles serán las actividades a desarrollar en la implementación de la estrategia de simulación; el objetivo de la estrategia, su papel a cumplir, las reglas a observar durante su implementación, los

materiales a utilizar, el tiempo para cada actividad, el informe final a presentar, el proceso de evaluación y la retroinformación respectiva. Es importante que los estudiantes antes de la implementación de la estrategia estén bien informados para lograr una mayor eficiencia en la aplicación en el aula, con un menor tiempo y una mejor interacción entre todos los participantes.

e. Implementación de la estrategia de simulación.

Para la implementación de las estrategias de simulación se eligió la segunda sesión de clase (estrategia de Market), séptima sesión de clase (estrategia Investment) y octava sesión de clase (estrategia de Money), las sesiones se eligen de acuerdo a los temas a desarrollar en cada clase establecidos en el silabo del curso. En la primera hora se realiza la exposición dialogada sobre el tema teórico, luego se realiza la explicación sobre la estrategia, formación de los equipos y asignación de los papeles a cumplir por cada integrante, las siguientes dos horas de clase (90 minutos aproximadamente) se desarrolla la estrategia con la participación de todos los estudiantes cumpliendo su papel asignado, finalmente realizar el informe con los resultados obtenidos. En la aplicación y desarrollo de la estrategia el docente juega un rol importante en la moderación y ayuda en el cumplimiento correcto del papel por parte del estudiante. Luego la revisión y calificación con los resultados obtenidos y la retroinformación con el análisis de los resultados, opinión de los estudiantes (muy importante) y la relación de la teoría con la parte práctica desarrollada.

f. Análisis de resultados y mejoras a realizar para la próxima aplicación.

Luego de terminado el ciclo se debe realizar el análisis de los resultados obtenidos, tomando en cuenta la opinión de los estudiantes, que permita realizar todas las mejoras para lograr mayor eficiencia en su aplicación, además de un mejor aprendizaje de los temas teóricos incluidos en las estrategias.

5.1.3. Cronograma

Las actividades programadas para la implementación de la estrategia se desarrollan la planificación se realiza de acuerdo a las fechas asignadas para cada sesión de clase:

Tabla N° 23

Cronograma de aplicación de las estrategias de simulación.

ACTIVIDAD	Tiempo	Semanas				
	Horas	S0	S2*	SA7 *	SA8 *	S19 **
Elección de los temas a desarrollar y elaboración de materiales	04					
Impresión y revisión del material a utilizar	02					
Aplicación de las estrategias de simulación Market	02					
Aplicación de las estrategias de simulación Investment	02					
Aplicación de las estrategias de simulación Money	02					
Análisis y revisión de aplicación de estrategias para propuestas de mejora	03					

* Semanas en las cuales se aplican las estrategias en el aula.

** Se realiza la reunión luego de la semana 18 en la cual se finaliza el ciclo de estudios.

5.1.4. Análisis costo beneficio

De acuerdo con las actividades que se han planteado se detalla a continuación el costo de cada una, pero también indicando su beneficio para el estudiante.

Tabla N° 24

Costo de aplicación de la estrategia de simulación.

Actividad	Recurso	Costo Unitario (S/.)	Costo Total (S/.)
Elaboración de materiales y actividades a desarrollar	Tiempo de dedicación por parte del docente	40	S/ 160.00
Impresión y revisión del material a utilizar	Contratos de compra y venta	30	S/. 95.00
	Requerimientos de disponibilidad de productos	5	
	Comprobantes para transacciones	50	
	Informe final a presentar	5	
	Rubricas de evaluación	5	
Análisis de resultados y propuestas de mejora	Tiempo de dedicación por parte del docente	40	S/. 120.00
COSTO TOTAL (S/.) =			S/. 375.00

El costo del material para la aplicación de las estrategias es de S/ 95, más los S/ 160 por elección del tema y elaboración del material, y S/ 120 por las propuestas de mejora, valor cómodo con respecto a los beneficios que se espera lograr en los estudiantes al finalizar el ciclo, reflejado en su aprendizaje, sus notas y el nivel de satisfacción con el curso.

5.2. Propuesta final

5.2.1 Propósito

Implementar estrategias de simulación MIM de aprendizaje para el uso de herramientas de economía en los estudiantes del IV ciclo del curso de Macro y Microeconomía, con la finalidad de mejorar el proceso de enseñanza-aprendizaje de los

temas conceptuales de economía y la aplicación de los diferentes instrumentos micro y macroeconómicos, que permiten asociar el conocimiento teórico con su aplicación en situaciones reales.

5.2.2. Actividades

a. Taller de capacitación a los profesores del curso de Macro y Microeconomía.

Se realizará un taller en el cual se informará y capacitará a los docentes del curso sobre la aplicación de las diferentes estrategias, enfatizando en los beneficios que se obtienen al aplicarlas.

a. Revisión del material a utilizar en la aplicación de las estrategias.

Con los docentes ya capacitados, se procederá a realizar una revisión de los materiales, de tal manera que ellos puedan aportar nuevas ideas y mejorar el contenido de las estrategias.

b. Revisión de actividades, funciones y responsabilidades

Para cumplir con la implementación de las estrategias de simulación por cada uno de los participantes: estudiantes, docentes y la institución educativa, los docentes aportarán nuevas ideas para mejorar la eficiencia en la aplicación de las estrategias con actividades y funciones innovadoras.

c. Elaboración de material para implementación de estrategias

Se solicitará a la institución educativa la impresión del material a utilizar en la implementación de las estrategias en las diferentes sesiones de clase; de no haber una respuesta positiva, el docente se encargará de la impresión del material.

d. Reunión al finalizar el ciclo con los docentes para propuestas de mejora.

Se realizará, al finalizar el ciclo, una reunión para evaluar los resultados obtenidos en la implementación de las diferentes estrategias y el nivel de logro de los objetivos propuestos al inicio de cada ciclo, para, de esta manera, proponer mejoras para la implementación futura de las estrategias.

5.2.3 Cronograma

De acuerdo con las actividades que se han planificado, se ha desarrollado el siguiente cronograma de actividades:

Tabla N° 25

Cronograma de actividades

ACTIVIDAD	Tiempo	Semanas						
	Horas	S1	S2	S3	SA2*	SA7 *	SA8 *	S19 **
Taller de capacitación a los profesores del curso de Macro y Microeconomía.	04							
Revisión del material a utilizar en la aplicación de las estrategias con 5 docentes de Micro y Macroeconomía	02							
Revisión de actividades, funciones y responsabilidades con 5 docentes de Micro y Macroeconomía	02							
Elaboración de material para implementación de estrategias	02							
Implementación de estrategias	09							
Reunión al finalizar el ciclo con los docentes para propuestas de mejora	02							

* Semanas en las cuales se aplican las estrategias en el aula.

** Se realiza la reunión luego de la semana 18 en la cual se finaliza el ciclo de estudios.

5.2.4 Análisis costo beneficio

De acuerdo con las actividades que se han planteado, se detalla a continuación el costo de cada una de ellas, precisando el beneficio obtenido para el estudiante, docente y para la institución educativa que aplicará las estrategias.

Tabla N° 26

Presupuesto para la aplicación

Actividad	Recurso	Costo Unitario (S/.)	Costo Total (S/.)
Taller de capacitación a los profesores del curso de Macro y Microeconomía. (2 sesiones de 2 horas)	Honorarios de expositor	50.00 S/./hora	S/. 440.00
	Materiales para exposición	S/. 80.00	
	Costo de local	S/. 0.00	
	Coffee Break	S/. 80.00 x sesión	
Revisión del material a utilizar en la aplicación de las estrategias con 5 docentes de Micro y Macroeconomía	Honorarios de capacitador	50.00 S/./hora	S/. 240.00
	Materiales a utilizar	S/. 100.00	
	Coffee Break	S/. 40.00 Global	
Revisión de actividades, funciones y responsabilidades con 5 docentes de Micro y Macroeconomía	Honorarios de moderador	50.00 S/./hora	S/. 240.00
	Materiales a utilizar	S/. 100.00	
	Coffee Break	S/. 40.00 Global	
Elaboración de material para implementación de estrategias	Incluye la impresión de: *Facturas. *Contratos para negociación, *Requerimientos de compras de familias. * Disponibilidad de oferta de productos de empresas, * Comprobantes para transacciones bancarias.	S/. 150.00	S/. 150.00
Implementación de estrategias	Se realiza en Clase Sem. 3	S/. 0.00	S/. 0.00
	Se realiza en Clase Sem. 7	S/. 0.00	
	Se realiza en Clase Sem. 8	S/. 0.00	
Reunión al finalizar el ciclo con los docentes para propuestas de mejora	Honorarios de moderador	50.00 S/./hora	S/. 240.00
	Materiales a utilizar	S/. 100.00	
	Coffee Break	S/. 40.00 Global	
COSTO TOTAL (S/.) =			S/. 1,310.00

El costo de la propuesta de solución es de S/. 1,310.00 aproximadamente, monto que resulta mínimo frente al beneficio que se va a obtener de la innovación en el uso de las estrategias de enseñanza inicialmente aplicadas al curso de Micro y Macroeconomía. Un beneficio adicional para la institución educativa se puede observar en la aplicación futura de estrategias de simulación en cursos de otras carreras, los cuales vuelven las clases más dinámicas y, por lo tanto, atractivas para el estudiante, el mismo que al sentirse actor en clase obtiene un beneficio de enseñanza-aprendizaje mayor.

Para una mejor percepción del costo – beneficio de la aplicación de las estrategias de simulación en los cursos de Micro y macroeconomía, se detallará a continuación las ventajas y desventajas evidenciadas durante su ejecución:

Ventajas

- Puede utilizarse para diferentes cursos dentro de la malla curricular, adecuando a sus requerimientos.
- Participación total de todos los estudiantes en la sesión de clase, cada uno debe cumplir un rol en la simulación.
- Permite simular diferentes escenarios de situaciones reales de aprendizaje de los estudiantes basados en su propia experiencia, por su participación directa en la simulación.
- Sesiones de clase con mayor práctica para aplicar según los temas teóricos de clase a desarrollar. Los estudiantes pueden enlazar la teoría con la práctica para comprender y aprender mejor.
- Mayor interacción y trabajo en equipo de los estudiantes, para lograr los resultados esperados.

- Poner en práctica los conocimientos teóricos aprendidos durante la clase, además de sus propios puntos de vista y análisis para toma de decisiones.
- Desarrollo de habilidades blandas por parte de los estudiantes en algunos procesos de negociación.
- Mayor motivación del estudiante por aprender, de forma activa y directa.
- Menor deserción de estudiantes del curso por la aplicación de las estrategias.

Desventajas

- Mayor trabajo para el docente en la elaboración del material y las actividades.
- Conflictos que se pueden presentar entre los estudiantes en el trabajo en grupo especialmente en la toma de decisiones.
- Pérdida de interés de algún estudiante por su forma de ser introvertido, que no quiera participar.
- En cursos con pocas horas de clase, el tiempo limitado para desarrollar la simulación.
- Mayor costo en elaboración de materiales.

Valorización de los beneficios de la aplicación de las estrategias.

La valorización de los beneficios se realiza en función de la deserción de los estudiantes del curso, que conlleva un mayor ingreso para la institución por el pago de las cuotas mensuales respectivas de acuerdo a los créditos que obtiene el estudiante por el curso.

Tabla N° 27*Valorización de los beneficios.*

Detalle	N° estudiantes	Créditos totales	Costo por crédito (S/.)	Beneficio total (S/.)
Continuación de estudios (Deserción estudiantil)	5	20	125	S/. 2,500

Se puede observar que los beneficios son mayores que los costos, por lo cual resulta rentable aplicar la propuesta.

CONCLUSIONES

PRIMERA. – Las estrategias de simulación MIM promueve el aprendizaje mediante el uso de herramientas de economía, puesto que cambian la metodología de enseñanza del docente, de una clase tradicional a una clase interactiva y pragmática. Además, consolida la teoría de la simulación, el juego y la motivación asociada al aprendizaje de economía. El uso de estrategias de simulación facilita a los estudiantes comprender cómo funciona el mercado en un sistema económico, la búsqueda permanente del equilibrio, el efecto multiplicador de la inversión en la dinamización de la economía y el papel que juegan los bancos en la creación del dinero y el efecto del multiplicador monetario, temas económicos relevantes que contribuyen a mejorar las competencias profesionales de los estudiantes de la carrera de Administración.

SEGUNDA. - Las estrategias de simulación MIM se caracterizan por posibilitar el empleo de herramientas de economía de una forma más activa, directa y participativa de los estudiantes, quienes identifican, comprenden y aplican de forma práctica los enunciados teóricos de la economía. Buscando alternativas de solución a problemas reales del entorno, a la vez que desarrollan sus competencias personales y profesionales. El estudiante participa directamente en la construcción del conocimiento, de forma divertida y dinámica, asumiendo responsabilidades y desafíos, que permiten obtener una recompensa inmediata, motivando de manera constante el deseo de aprender.

TERCERA.- La aplicación de las herramientas de economía por parte de los estudiantes, tales como la ley de oferta y demanda, el funcionamiento de mercado, el multiplicador de la inversión y el multiplicador monetario, se logra de manera eficaz a través del uso de estrategias de simulación durante su enseñanza, ya que estas influyen de una manera positiva en el proceso de aprendizaje del estudiante, puesto que conoce

de manera práctica cómo funciona el mercado de manera total, a través de su participación espontánea en un contexto y ambiente lúdico. Además, el uso de las herramientas de economía a través de estrategias de simulación promueve la interrelación con sus compañeros, el trabajo en equipo, la toma de decisiones y la discusión permanente, estimulando de esta forma el proceso de aprendizaje del estudiante, la sinapsis neuronal, el nivel de satisfacción del estudiante y del docente y el de los objetivos del curso.

RECOMENDACIONES

PRIMERA. – Se deben implementar las estrategias de simulación en los cursos que se imparten por parte de los docentes para lograr una mejora constante en el proceso de enseñanza – aprendizaje dentro del aula, a través de sesiones de clase prediseñadas, en las que se detallen los procesos y materiales requeridos para su correcto empleo. De esta manera, el estudiante se motiva a participar de forma activa al ser expuesto a un contexto parecido a la realidad.

SEGUNDA. - Se debe promover el desarrollo de talleres para difundir las estrategias de simulación y sus características en el aprendizaje de los estudiantes, entre los docentes de la facultad de Administración y Negocios, buscando de esta forma la participación activa de los estudiantes a través de casos reales que se relacionen con temas teóricos, buscando la solución de problemas cotidianos y empresariales, en un contexto adecuado para la interacción, teniendo en cuenta la diversidad de estudiantes en el aula de clase.

TERCERA. – Se recomienda para la mejora en la aplicación de herramientas de economía por parte de los estudiantes que las estrategias de simulación MIM de aprendizaje se puedan desarrollar mediante el uso de la tecnología, incorporando las mejoras necesarias de acuerdo con los resultados obtenidos en esta investigación. El uso de tecnología permitirá contribuir al medio ambiente al no utilizar papeles, además de optimizar los tiempos en el desarrollo de cada estrategia.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Aguinaga, V. S. (2015). *Relación entre el Juego de Roles y el Desarrollo de la asertividad en la asignatura de ventas y atención al cliente*. Tesis para Maestría, Universidad San Martín de Porres, Sección de Post Grado - Instituto para la Calidad de la Educación, Lima.
- Aldana, H. (27 de Marzo de 2017). *TED Conference*. Recuperado el 20 de Febrero de 2019, de <https://www.youtube.com/watch?v=1TQxM3lpCf4>
- Alsina, J. (2014). *Cuadernos de Docencia Universitaria*. Recuperado el 2019, de Universidad de Barcelona: <http://www.ub.edu/ice/sites/default/files/docs/qdu/26cuaderno.pdf>
- Amaya Guerra, J. y Prado Maillard, E. (2016). *Estrategia de Aprendizaje para universitarios: un enfoque constructivista* (Primera ed.). México, México: Editorial Trillas.
- Banco Mundial. (2017). *Crisis del aprendizaje a nivel mundial*. Recuperado el 14 de Mayo de 2019, de <https://www.bancomundial.org/es/news/press-release/2017/09/26/world-bank-warns-of-learning-crisis-in-global-education>
- Barriga Arceo, F. D. y Hernández Rojas, G. (2010). *Estrategias Docentes para un Aprendizaje Significativo* (Tercera ed.). México D.F., México: Mc Graw-Hill/Interamericana Editores S.A.
- Bausela Herrera, E. (2014). La docencia a través de la investigación-acción. *Revista Iberoamericana de Educación*, 1-9. Recuperado el 2019, de <http://rieoei.org/RIE/article/view/2871>
- Blasco López, F. (2015). *Aprendizaje y Marketing: Investigación experimental del juego de simulación como método de aprendizaje*. Universidad Complutense de Madrid, Facultad de Ciencias de la Información, Madrid.
- Bonacic, V. Y. (2015). *SIGEM - Simulación de Gestión de Empresas, un modelo de juego de negocios para el desarrollo de las competencias genéricas universales (CGU) en la Educación Superior de Chile*. Tesis Doctoral, Universidad de Sevilla, Administración de Empresas y Comercialización e Investigación del Mercado, Sevilla.
- Burneo, K. (2018). *Macroeconomía para la empresa* (Primera ed.). Lima, Perú: Editorial Pearson.
- Carballo Márquez, A., y Portero Tresserra, M. (2018). *10 ideas clave. Neurociencia y educación. Aportaciones para el aula* (Primera ed.). Barcelona, España: Editorial GRAÓ, de ILIF, S.L.
- Carrión, L. (2004). Los simuladores. Su potencial para la enseñanza universitaria. *Universidad ORT Uruguay*, 53-64.
- Chiquito Tumbaco, C. A., y Suárez Mora, A. A. (2015). *Análisis del efecto en la Comunidad Universitaria, de la Implementación de un Simulador de Negocios en el Departamento de Simulación de Universidad de Guayaquil, como medio de enseñanza aplicada, para la mejora continua de los estudiantes*. Tesis Pre-grado, Guayaquil.
- Claux, M. L., Kanashiro, Y., y Young, A. M. (2001). *Modelos psicológicos de la instrucción*. (R. Cuenca, Ed.) Lima, Lima, Perú: Ministerio de Educación del Perú.
- D'onofrio, M. V., y Mackenzie, M. (2015). *La Simulación como Herramienta Pedagógica en la enseñanza de Ingeniería Industrial*. Universidad Nacional del Mar del Plata, Facultad de Humanidades, Mar del Plata.

- De Frutos de Blas, J. I. (2015). *Juegos de simulación en el aula: Una práctica educativa que fomenta el pensamiento histórico*. Málaga, España: Publicaciones y Divulgación Científica Universidad de Málaga.
- De la Torre, S., de Borja, M., Millán, M., y Rajadell, N. (1997). *Estrategias de Simulación - ORA, un modelo innovador para aprender del medio* (Primera ed.). Barcelona, España: Octaedro, S.L.
- Del Valle, A. (2012). *Los juegos de simulación en la enseñanza en la economía y organización de las empresas*. Tesis para título de de máster, Universidad Nacional de la Rioja, España.
- Dornbusch R., F., y Startz, R. (2009). *Macroeconomía* (Décima ed.). Madrid, España: Mc Graw Hill.
- Douglas Coustucica, L. A. (2014). *Los juegos de simulación como método educativo para el aprendizaje de economía en las carreras de ingeniería*. Tesis para Maestría en Gestión Educativa, Universidad Tecnológica Nacional, Buenos Aires, Argentina.
- Eggen, P. D., y Kauchak, D. P. (2009). *Estrategias Docentes. Enseñanza de contenidos curriculares y desarrollo de habilidades del pensamiento* (Tercera ed.). (F. d. Económica, Ed., & J. J. Utrilla, Trad.) Ciudad de México, México.
- Frith, U., y Blakemore, S.-J. (2016). *Como aprende el cerebro. Las claves para la educación*. Recuperado el 2019, de <https://mariamoliv02.firebaseio.com/eu361/cmo-aprende-el-cerebro-by-sarah-jayne-blakemore-uta-frith-8434413132.pdf>
- García Carbonell, A., y Watts, F. (2007). Perspectiva histórica de simulación y juego como estrategia docente: de la guerra al aula de lenguas para fines específicos. *Red de Revistas científicas de América Latina, El Caribe, España y Portugal*, 65-84.
- García Casas, M., Mollar García, M., y Andreu Ángeles, A. (2005). La Simulación y el Juego en la Enseñanza-Aprendizaje de la Lengua Extranjera. *M. Cuadernos Cervantes*, 34-38.
- Herbias Fajardo, C. E. (2017). *Aprendizaje basado en problemas para el logro de competencias en la Asignatura de Anatomía Patológica en Internos de Tecnología Médica del X ciclo de la Universidad Nacional de Educación Enrique Guzmán y Valle*. Lima, Perú.
- Hernández C, C. A., y Guárate E., A. Y. (2017). *Modelos Didácticos para situaciones y contextos de aprendizaje*. Madrid, España: Narcea S.A., de Ediciones.
- Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., y Baptista Lucio, P. (2014). *Metodología de la Investigación* (Sexta ed.). México D.F., México: Mc Graw Hill.
- Hernández, M., y Falières, N. (2007). *Enciclopedia para Maestros - Enciclopedia de pedagogía práctica*. Barcelona, España: Editorial Lexus S.A.
- Hernández-Sampieri, R., y Mendoza Torres, C. (2018). *Metodología de la Investigación: Las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta* (Primera ed.). Ciudad de México, México: Mc Graw Hill Interamericana Editores S.A.
- Jiménez Vélez, C. A. (2005). *Inteligencia Lúdica : Juego y neuropedagogía ...en tiempos de transformación*. Bogotá, Colombia: Cooperativa Editorial Magisterio.
- Jiménez, C. A. (2008). *El Juego. Nuevas miradas desde la Neuropedagogía*. Bogotá, Colombia: Cooperativa Editorial Magisterio.

- Krugman, P., y Robin, W. (2007). *Introducción a la economía Macroeconomía* (Primera ed.). Ciudad de Madrid, España: Editorial Reverte.
- López Noguero, F. (2017). *Metodología participativa en la enseñanza universitaria* (Primera ed.). Bogotá, Colombia: Ediciones de la U - Narcea.
- Lozano, R. A. (2016). *Estilos de Aprendizaje y Enseñanza: Un panorama de la estilística educativa*. Ciudad de México, México: Editorial Trillas S.A.
- Matute, J., y Melero Polo, I. (2016). Aprender jugando: la utilización de simuladores empresariales en el aula universitaria. *Universia Bussines Review*.
- Mendoza Vargas, F. D. (2015). *Relación Entre La Actitud Experiencial y La Utilización De Simuladores Como Herramienta Pedagógica*. Tesis para Título de Maestría, Universidad de la Salle, Bogotá.
- Ministerio de Educación y Ciencia. (30 de 09 de 2005). *Proyecto Aprender*. Obtenido de <http://ares.cnice.mec.es/nnee/discapacidades.html>
- Palazón García, D. A. (2016). *Aprendizaje de Economía a través de situaciones reales*. Tesis doctoral, Universidad Católica de Murcia, Facultad de Ciencias Sociales y de la Comunicación, Murcia.
- Parkin, M. (2014). *Economía* (Décimo primera ed.). Ciudad de Madrid, España: Editorial Pearson.
- Pimienta Prieto, J. H. (2012). *Estrategias de Enseñanza aprendizaje. Docencia universitaria basada en competencias* (Primera ed.). Ciudad de México, México: Person Educación de México S.A.
- Pontificia Universidad Católica del Perú. (2016). *Dossier : Aproximaciones a la Educación Universitaria 2016*. Recuperado el 15 de Mayo de 2019, de <http://files.pucp.edu.pe/puntoedu/wp-content/uploads/2016/06/Aproximaciones-a-la-educacion-universitaria.pdf>
- RAE. (2019). *Diccionario de la RAE*. Obtenido de Real Academia Española Web site: <https://dle.rae.es/>
- Real Academia Española. (2018). *Diccionario de la lengua española*. Recuperado el 24 de Enero de 2019, de <http://www.rae.es/obras-academicas/diccionarios>.
- Rivas, D. (2016). *¿Cómo aprenden los estudiantes en la actualidad?* Recuperado el 2019, de Universidad Centroamericana: http://www.uca.edu.sv/letras/wp-content/uploads/2016/05/%C2%BFCo%CC%81mo-aprenden-los-estudiantes-en-la-actualidad_.pdf
- Rodas Huertas, J. O. (2018). *Metacognición en relación con rendimiento académico en estudiantes de derecho administrativo - IV Ciclo EP de Derecho y CCPP-UNS: 2017*. Tesis doctoral, Universidad César Vallejo, Escuela de Pos Grado, Lima.
- Samuelson, P., y Nordhaus, W. (1992). *Economía* (Decimocuarta ed.). Ciudad de Madrid, España: Editorial Mc Graw Hill.
- Sánchez Benítez, G. (2008). *Las Estrategias de Aprendizaje a través del Componente Lúdico*. Alcalá de Henares, España.

- Schunk, D. (2012). *Teorías del Aprendizaje una perspectiva educativa* (Sexta ed.). (L. E. Pineda Ayala, & M. E. Ortiz Salinas, Trads.) Ciudad de México, México: Pearson educaación.
- Tapia Vargas, F. M. (2014). *Aplicación de un Juego Didáctico para Mejorar la Enseñanza-Aprendizaje del Planeamiento y Control de la Producción según el Modelo de la Teoría de Restricciones*. Tesis doctoral, Universidad San Martín de Porres, Instituto para la Calidad de la Educación Sección Post grado, Lima.
- Vega Gonzales, J. (2012). *La simulación en el aula . Contextos imaginarios en la enseñanza de ELE*. Trabajo de fin de Máster, Universidad de Oviedo.
- Vigo Cuba, P. (2007). *Tesis Estrategia para el uso de la Simulación en la práctica docente de la asignatura Morfofisiopatología Humana I. Programa Nacional de Formación en Medicina Integral Comunitaria. Valencia. Carabobo. Curso 2006-2007*. Tesis, Escuela Nacional de Salud Pública, La Habana.
- Visauta, B. (1989). *Técnicas de Investigación Social: Recogida de Datos*. Editorial Promociones y Publicaciones Universitarias.

ANEXOS

Anexo 1: Lista de cotejo para la evaluación de las estrategias de simulación

Se utiliza la lista de cotejo para conocer la elaboración de las estrategias de simulación (MIM) para en el curso de Microeconomía y Macroeconomía.

Objetivos de la lista de cotejo:

- Determinar el contenido y las características de las estrategias de simulación (MIM) de aprendizaje.
- Verificar el cumplimiento de normas de elaboración de las estrategias de simulación (MIM) de aprendizaje.
- Verificar el cumplimiento de medición de los indicadores de las estrategias de simulación (MIM) de aprendizaje.

Lista de cotejo para evaluación de elaboración de las estrategias de simulación.

Ficha para la evaluación de la elaboración de las estrategias de simulación (MIM) de aprendizaje para el curso de Microeconomía y Macroeconomía.

ASPECTOS EVALUAR	SI	NO
1. El tema económico propuesto representa una situación real del entorno		
2. El tema económico propuesto es significativo para el estudiante		
3. El tema propuesto permite resolver alguna problemática del entorno		
4. El estudiante participa activamente durante todo el desarrollo del taller, interactuando con su equipo y el docente		
5. Muestra interés por participar en una actividad semejante para aprender otros temas		
6. El alumno se divierte durante el taller sin generar conflicto		
7. El estudiante se siente motivado aprender los temas propuestos.		
8. La estrategia incentiva la participación del estudiante en el proceso de aprendizaje		
9. La estrategia permite al estudiante desarrollar mejor sus competencias.		
10. El estudiante toma conciencia sobre el proceso de aprendizaje.		
11. El estudiante descubre cual es el mejor método para aprender		
12. El estudiante genera su propia estrategia metacognitiva		

Anexo 2: Rúbrica de evaluación de implementación de las estrategias de simulación.

Se utiliza una rúbrica para conocer el nivel de aprendizaje de los estudiantes después de haber implementado las estrategias de simulación en el curso de Microeconomía y Macroeconomía.

Objetivos de la rúbrica:

- Determinar el nivel de aprendizaje de los estudiantes después de aplicar las estrategias de simulación utilizadas en las sesiones de clase.
- Analizar los resultados obtenidos por los estudiantes después de la implementación de las estrategias de simulación.
- Determinar el nivel de efectividad de las estrategias de simulación de aprendizaje implementadas en el curso.

RÚBRICA DE EVALUACIÓN DE LOS APRENDIZAJE- ESTRATEGIA DE SIMULACIÓN DE MERCADO

INDICADOR	EXCELENTE (LOGRADO)	REGULAR (EN PROCESO)	DEFICIENTE
1.- Agentes económicos del mercado			
Agentes económicos involucrados en la simulación	Reconoce de forma clara los agentes económicos involucrados en la simulación. (2 Puntos)	Reconoce de forma parcial los agentes económicos involucrados en la simulación. (1 Punto)	No reconoce los agentes económicos involucrados en la simulación. (0 Puntos)
Factores que influyen en la demanda del mercado	Identifica de forma clara los factores que influyen en la demanda del mercado. (2 Puntos)	Identifica de forma parcial los factores que influyen en la demanda del mercado. (1 Punto)	No identifica los factores que influyen en la demanda del mercado. (0 Puntos)
Factores que influyen en la oferta del mercado	Identifica de forma clara los factores económicos que influyen en la oferta del mercado. (2 Puntos)	Identifica parcialmente los factores económicos que influyen en la oferta del mercado. (1 Punto)	No identifica los factores económicos que influyen en la oferta del mercado. (0 Puntos)
2.- Ley de oferta y demanda			
Ley de la demanda	Aplica la ley de demanda de forma adecuada. (2 Puntos)	Aplica la ley de la demanda de forma parcial. (1 Punto)	No aplica la ley de la demanda. (0 Puntos)
Ley de la oferta	Aplica la ley de oferta de forma adecuada. (2 Puntos)	Aplica la ley de la oferta de forma parcial. (1 Punto)	No aplica la ley de la oferta. (0 Puntos)
3.- Equilibrio del mercado			
Equilibrio el mercado	Determina el equilibrio de mercado (2 Puntos)	Determina parcialmente el equilibrio de mercado (1 Punto)	No determina el equilibrio de mercado (0 Puntos)
Adquisición de la cantidad requerida	Logra una adquisición adecuada de la cantidad requerida (2 Puntos)	Realiza una adquisición parcial de la cantidad requerida (1 Punto)	No realiza una adquisición adecuada de la cantidad requerida (0 Puntos)
Uso eficiente de recursos	Logro un ahorro adecuado de recursos (2 Puntos)	Logra un ahorro parcial de recursos (1 Punto)	No logra ahorrar recursos. (0 Puntos)
Desequilibrios en el mercado	Determina claramente si hay desequilibrio en el mercado (2 Puntos)	Logra determinar de forma parcial si hay desequilibrio en el mercado (1 Punto)	No logra determinar si hay desequilibrio en el mercado (0 Puntos)
TOTAL =			

RÚBRICA DE EVALUACIÓN DE LOS APRENDIZAJE- ESTRATEGIA DE SIMULACIÓN DE INVERSIÓN

INDICADOR	EXCELENTE (LOGRADO)	REGULAR (EN PROCESO)	DEFICIENTE
1.- Inversión realizada			
Monto inicial de inversión	Determina de forma clara el monto inicial de inversión (2 Puntos)	Determina de forma parcial el monto inicial de la inversión (1 Punto)	No determina el monto inicial de la inversión (0 Puntos)
Actividad económica en que se realiza la inversión	Identifica de forma clara la actividad económica en la cual se realiza la inversión (2 Puntos)	Identifica de forma parcial la actividad económica en la cual se realiza la inversión (1 Punto)	No identifica la actividad económica en la cual se realiza la inversión (0 Puntos)
Actividades relacionadas con la inversión	Detalla todas las actividades relacionadas con la inversión (3 Puntos)	Detalla de forma parcial las actividades relacionadas con la inversión (1,5 Puntos)	No detalla las actividades relacionadas con la inversión (0 Puntos)
2.- Efecto Multiplicador			
Valor del multiplicador de la inversión	Determina el valor del multiplicador de la inversión (3 Puntos)	Determina de forma parcial el valor del multiplicador de la inversión (1,5 Puntos)	No obtiene el valor del multiplicador de la inversión (0 Puntos)
Demanda agregada generada por la inversión	Determina de forma clara la demanda agregada generada por la inversión (3 Puntos)	Determina de forma parcial la demanda agregada generada por la inversión (1,5 Puntos)	No determina la demanda agregada generada por la inversión (0 Puntos)
Empleo generado por la inversión	Determina de forma clara el empleo generado por la inversión (3 Puntos)	Determina de forma parcial el empleo total generado por la inversión (1,5 Punto)	No determina el empleo generado por la inversión (0 Puntos)
3.- Ahorro generado			
Nivel de ahorro generado	Determina de forma clara el nivel de ahorro generado (4 Puntos)	Determina de forma parcial el nivel de ahorro generado (2 Puntos)	No determina el nivel de ahorro generado (0 Puntos)
TOTAL =			

RÚBRICA DE EVALUACIÓN DE LOS APRENDIZAJE- ESTRATEGIA DE SIMULACIÓN DE DINERO

INDICADOR	EXCELENTE (LOGRADO)	REGULAR (EN PROCESO)	DEFICIENTE
1.- Nivel de depósitos			
Valor de depósito inicial en el mercado	Determina de forma clara el valor de depósito inicial en el mercado. (3 Puntos)	Determina de forma parcial valor de depósito inicial en el mercado. (1,5 Punto)	No determina el valor de depósito inicial en el mercado. (0 Puntos)
Moneda para realizar transacciones	Identifica de forma clara la moneda para realizar las transacciones. (2 Puntos)	Identifica de forma parcial la moneda para realizar las transacciones. (1 Punto)	No identifica la moneda para realizar las transacciones. (0 Puntos)
2.- Coeficiente de Reserva			
Autoridad que fija el coeficiente de reserva	Determina la autoridad que fija el coeficiente de reserva (3 Puntos)	Determina de forma parcial la autoridad que fija el coeficiente de reserva (1,5 Puntos)	No determina la autoridad que fija el coeficiente de reserva (0 Puntos)
Valor de encaje bancario	Determina de forma clara el valor de encaje bancario (4 Puntos)	Determina de forma parcial el valor del encaje bancario (2 Puntos)	No determina el valor del encaje bancario (0 Puntos)
3.- Efecto multiplicador			
Valor de oferta monetaria	Determina de forma clara el valor de la oferta monetaria (4 Puntos)	Determina de forma parcial el valor de la oferta monetaria (2 Punto)	No determina el valor de la oferta monetaria (0 Puntos)
Nivel de reservas generadas	Define de forma clara el nivel de reservas generadas (4 Puntos)	Define de forma parcial el nivel de reservas generadas (2 Punto)	No define el nivel de reservas generadas. (0 Puntos)
TOTAL =			

Anexo 3: Encuesta inicial

Se utiliza una encuesta para conocer el nivel de satisfacción de los estudiantes y el conocimiento que ellos tienen sobre las estrategias de simulación antes de aplicar en el curso de Microeconomía y Macroeconomía.

Objetivos de la encuesta:

- Determinar el nivel de conocimiento sobre las estrategias de aprendizaje y simulación utilizada por los estudiantes.
- Conocer el nivel de satisfacción de los estudiantes antes de la implementación de las estrategias de simulación.
- Analizar las expectativas de participación en las estrategias de simulación a implementar.
- Conocer la opinión sobre las estrategias de aprendizaje implementadas anteriormente.

ENCUESTA A LOS ESTUDIANTES (01)

Estimados estudiantes se están realizando una encuesta para evaluar el clima en el aula y su conocimiento sobre las estrategias de aprendizaje, algunas desarrolladas en el curso de Microeconomía y Macroeconomía. Le agradecemos brindarnos un minuto de su tiempo y responder las siguientes preguntas:

Especialidad: _____

Turno: Mañana ☐ Noche ☐ Trabaja: SI ☐ NO ☐ Edad: _____

Modalidad: PREG ☐ CGT ☐ Sexo: Hombre ☐ Mujer ☐ Sede: LC__ LN __ SJL__

1. Le gusta conocer sobre economía:

SI ☐ NO ☐ NS/NC ☐

2. Le parece importante y útil el curso de Microeconomía y Macroeconomía

- ☐ Nada importante
- ☐ Poco importante
- ☐ Moderadamente importante
- ☐ Importante
- ☐ Muy importante

3. La metodología utilizada en el curso de Microeconomía y Macroeconomía le parece interesante.

- ☐ Nada interesante
- ☐ Poco interesante
- ☐ Moderadamente interesante
- ☐ Interesante
- ☐ Muy importante

4. Las actividades propuestas en el curso permiten en el estudiante:

- ☐ Participación activa
- ☐ Trabajo en equipo
- ☐ Comunicación efectiva

☐ Toma de decisiones

☐ Análisis crítico

5. La interacción en el aula entre compañeros es:

☐ Nula

☐ Mala

☐ Regular

☐ Buena

☐ Excelente

6. La interacción y el vínculo generado por el docente en el aula es:

☐ Nula

☐ Mala

☐ Regular

☐ Buena

☐ Excelente

7. Conoce cuales son las estrategias de aprendizaje:

☐ SI ☐ NO

8. Si su respuesta es afirmativa a la pregunta N° 7, enumere alguna (s) estrategia que conozca:

a.-

b.-

c.-

d.-

e.-

9. Conoce la estrategia de simulación:

☐ SI ☐ NO

10. En alguna clase participo en una estrategia de simulación:

☐ SI ☐ NO

11. Si la respuesta es afirmativa a la pregunta N° 10, conteste cual es el curso que participo:

Curso:

Semestre:

Nombre de la estrategia:

12. La estrategia de simulación aplicada en la que participo le parece:

- ☐ Nada interesante
- ☐ Poco interesante
- ☐ Moderadamente interesante
- ☐ Interesante
- ☐ Muy importante

13. Le gustaría participar en una estrategia de simulación en el curso:

☐ SI ☐ NO ☐ NS/NC

Anexo 4: Encuesta final

Se utiliza una encuesta para conocer el nivel de satisfacción de los estudiantes y el logro alcanzado después de haber implementado las estrategias de simulación (MIM) en el curso de Microeconomía y Macroeconomía.

Objetivos de la encuesta:

- Determinar el nivel de satisfacción sobre las estrategias de simulación de aprendizaje desarrolladas por los estudiantes.
- Conocer los beneficios generados en los estudiantes después de la implementación de las estrategias de simulación.
- Analizar los resultados generados en la participación en las estrategias de simulación desarrolladas.
- Conocer los aspectos relevantes sobre las estrategias de aprendizaje implementadas.

ENCUESTA A LOS ESTUDIANTES (02)

Estimados estudiantes se están realizando una encuesta para evaluar las estrategias de simulación desarrolladas en el curso de Microeconomía y Macroeconomía. Le agradecemos brindarnos un minuto de su tiempo y responder las siguientes preguntas:

Especialidad: _____

Turno: Mañana ☐ Noche ☐ Trabaja: SI ☐ NO ☐ Edad: _____

Modalidad: PREG ☐ CGT ☐ Sexo: Hombre ☐ Mujer ☐ Sede: LC__ LN __ SJL__

1. Participo en alguna de las estrategias de simulación en el curso:

☐ SI ☐ NO

2. El objetivo enunciado de la estrategia de simulación desarrollada le parece claro:

☐ SI ☐ NO

3. La explicación de la estrategia de simulación le parece que fue apropiada:

- ☐ Inapropiada
- ☐ Poco apropiada
- ☐ Moderadamente apropiada
- ☐ Apropiado
- ☐ Muy apropiado

4. Las reglas para aplicar las estrategias de simulación le parecen que fueron:

- ☐ Muy confusas
- ☐ Poco confusas
- ☐ Moderadamente claras
- ☐ Claras
- ☐ Muy claras

5. El material utilizado en la simulación le parece adecuado:

☐ Nada adecuado

- ☐ Poco adecuado
 - ☐ Medianamente adecuado
 - ☐ Adecuado
 - ☐ Muy adecuado
6. El tiempo utilizado para la estrategia de simulación le parece:
- ☐ Insuficiente
 - ☐ Poco tiempo
 - ☐ Tiempo suficiente
 - ☐ Muy buen tiempo
 - ☐ Demasiado tiempo
7. La estrategia de simulación como parte del proceso de aprendizaje del curso de Microeconomía y Macroeconomía le parece:
- ☐ Nada interesante
 - ☐ Poco interesante
 - ☐ Moderadamente interesante
 - ☐ Interesante
 - ☐ Muy importante
8. Que habilidades cree usted que aplicado durante el desarrollo de la estrategia de simulación en el curso
- ☐ Participación activa
 - ☐ Trabajo en equipo
 - ☐ Comunicación efectiva
 - ☐ Toma de decisiones
 - ☐ Análisis crítico
9. La estrategia de simulación permite mejorar la interacción entre estudiantes:
- ☐ Muy en desacuerdo
 - ☐ En desacuerdo
 - ☐ Ni de acuerdo, ni desacuerdo
 - ☐ De acuerdo
 - ☐ Muy de acuerdo

10. Al desarrollar y participar en la estrategia de simulación los temas teóricos se vuelven más concretos y fáciles de comprender:

- ☐ Muy en desacuerdo
- ☐ En desacuerdo
- ☐ Ni de acuerdo, ni desacuerdo
- ☐ De acuerdo
- ☐ Muy de acuerdo

11. Cree usted que se debe implementar las estrategias de aprendizaje en más temas del curso:

- ☐ SI ☐ NO

12. Estaría de acuerdo en participar en el desarrollo de estrategias de simulación en el curso:

- ☐ SI ☐ NO

Si su respuesta es no, escriba porque:

.....

.....

.....

Anexo 5: Guía de focus group

Se utiliza el Focus Group para conocer la percepción, comportamiento y opinión personal de los estudiantes después de haber implementado las estrategias de simulación (MIM) en el curso de Microeconomía y Macroeconomía.

Objetivos del Focus Group:

- Determinar cuál es la percepción de los estudiantes sobre las estrategias de simulación de aprendizaje desarrolladas por los estudiantes.
- Conocer la opinión personal de los estudiantes después de la implementación de las estrategias de simulación.
- Analizar las experiencias generadas en la participación en las estrategias de simulación desarrolladas.
- Conocer los aspectos negativos sobre las estrategias de aprendizaje implementadas.

ESTRUCTURA DEL FOCUS GROUP

1. Participantes e indicaciones para Focus Group.

- Participantes: 1 docente moderador, 1 asistente, 1 alumno incognito (integrante del grupo), 2 observadores y 8 estudiantes invitados participantes.
- Mínimo se puede empezar con 5 invitados participantes.
- La duración del Focus debe ser de 40 minutos a 1 hora.
- Los observadores anotarán todo lo que se realiza en la sesión del Focus y realizarán el informe respectivo.
- Video de presentación tiene que estar en formato MPG.
- Tener claro y bien planteado los objetivos del Focus Group.

2. Etapa inicial: Introducción

- Presentación del moderador e invitados. El moderador y cada invitado tienen que presentarse (Nombre, edad, carrera que estudia, modalidad).
- Para entrar en el tema de investigación, se les hará una pregunta a los invitados. Ejemplo: ¿Han utilizado estrategias de simulación de aprendizaje en las sesiones de aprendizaje de alguno de los cursos que estudian?
- Luego se les presentará un video con de las sesiones de clase donde se utilizan estrategias de simulación de aprendizaje, donde participan varios estudiantes.
- Los asistentes relatan una parte de la experiencia, sobre la estrategia de simulación desarrollada, luego con el que pudieron observar y experimentar antes.
- El moderador dará énfasis en la estrategia de simulación empleada en el curso de economía, y les dirá a los invitados que ese es el tema del focus group.

3. Etapa media: Recordación, participación y percepción sobre estrategias

Se solicita a los estudiantes invitados que contesten las siguientes preguntas:

- Nombre 2 o 3 estrategias de simulación que ellos más recuerden haber empleado en sus estudios. Si es posible el nombre de la estrategia.

- ¿En qué cursos emplearon estrategias de simulación?
- ¿Cuáles son los factores o características que más recuerdan de las estrategias de simulación empleadas?
- ¿Creen ustedes que las estrategias de simulación conllevan beneficios que permita un mejor aprendizaje en el aula?
- ¿Cuál sería la estrategia de simulación que no volvería a utilizar en el proceso de aprendizaje? ¿por qué?

Luego, se procede a entregar las fichas de TÉCNICA PROYECTIVA HISTORIA INCOMPLETA y PROYECTIVA AGRADA Y DESAGRADA

4. Etapa final: Influencia y recordación del docente:

Se solicita a los estudiantes invitados que contesten las siguientes preguntas:

- ¿Recuerda cuál fue el docente que empleo estrategias de simulación en las sesiones de aprendizaje?
- ¿Influye en usted el docente para la motivación y utilización de las estrategias de simulación?

5. Receso: Coffee break

Se invita a un coffee break a todos los participantes durante 10 minutos.

6. Planteamiento de las nuevas estrategias de aprendizaje de simulación:

- Los asistentes al Focus Group días antes participaron en la implementación de la estrategia de simulación (MIM) de aprendizaje.
- El moderador les comenta a los invitados, que una nueva estrategia se está utilizando en las sesiones de aprendizaje para el curso de Microeconomía y Macroeconomía con la finalidad de mejorar el logro de las competencias de los estudiantes. (resaltar el valor diferencial).
- Presentación del video con la implementación de la estrategia.

7. Percepción, necesidades y preferencias de las nuevas estrategias

Se pregunta a cada invitado cuál es su opinión sobre las nuevas estrategias de simulación desarrolladas:

- ¿Cree que el diseño y metodología empleada en el juego aplicado es adecuado?
- ¿La estrategia empleada ayuda a los objetivos deseados en el curso, de manera más rápida o clara?
- ¿Cuál fue el rol y las actividades desarrolladas en la simulación por usted?
- ¿Qué conceptos aprendió a través de la simulación? Mencione uno de ellos.
- ¿Tiene curiosidad o desea conocer un juego o método semejante?
- ¿Se ha sentido más motivado que en una clase tradicional?
- ¿Ha podido organizar y asimilar los contenidos y procedimientos del tema tratado de una forma más adecuada?
- ¿Considera que existe similitud entre las estrategias de simulación planteadas y la realidad? ¿Cuáles?
- ¿Qué temas o conceptos cree usted que le ayudo a comprender y/o aprender mejor la estrategia de simulación?
- ¿Antes de desarrollar la estrategia de simulación planifica y/o aplica los conocimientos teóricos?
- ¿Cree usted que la estrategia de simulación le permite a optimizar el tiempo?
- ¿De las estrategias de simulación desarrolladas mencione que no le gusto?

8. Uso, necesidades y preferencias de las nuevas estrategias

Preguntar a los invitados si prefieren que la estrategia se desarrolle de forma virtual o física:

- ¿Qué tan innovador les parece la estrategia empleada? ¿Por qué?
- ¿Qué les gusta más de la nueva estrategia de simulación? ¿Por qué?

- ¿Qué no les gusta de la nueva estrategia de simulación? ¿Por qué?
- Preguntar la preferencia de los invitados por los (materiales, actividades y tiempo) de la nueva estrategia.
- ¿Cómo les gustaría usar la estrategia de simulación? Física o virtual. ¿Por qué?
- ¿Usted volvería a utilizar esta estrategia de simulación? ¿Por qué?
- ¿Qué sugerencias podría hacer para mejorar la estrategia de simulación de aprendizaje?

Transcripción audio de focus group

P: Señores buenas noches, bienvenidos a este estudio de investigación que se va a realizar sobre las estrategias empleadas en la enseñanza de los cursos.

Primero, para presentarme mi nombre es Rafael Bazante, profesor del curso de Macro y Microeconomía, les ruego se presenten cada uno y digan qué carrera estudian y en que modalidad.

VMG: Buenas noches mi nombre es Vanessa Moreno Grados, estudiante de CGT en la carrera de Administración y Negocios.

CX: Mi nombre es Carlos... estudio la carrera de Administración y Negocios.

P: ¿La modalidad?

CX: CGT.

NX: Mi nombre es Noelia y estoy estudiando en la modalidad de CGT y la carrera es de Administración y Negocios.

FA: Mi nombre es Francisco Álvarez y estoy en la modalidad de CGT en la carrera de Administración y Negocios.

PM: Buenas noches mi nombre es Priscilla Medina y estoy estudiando en la modalidad carreras para gente que trabaja la carrera de Administración y Negocios.

IB: Buenas noches mi nombre es Ingrid Benítez soy estudiante de CGT de la carrera de Administración de Negocios.

XX: Buenas noches mi nombre es XX estoy estudiando en la modalidad CGT la carrera de Administración y Marketing.

IX: Buenas noches, mi nombre es Iris ... estoy estudiando en la modalidad CGT la carrera de Administración y Negocios Internacionales.

MG: Buenas noches mi nombre es Maricarmen Gutiérrez estoy estudiando en la modalidad de CGT la carrera de Administración de Negocios Internacionales.

XX: Buenas noches, igual, estoy en la modalidad CGT en la carrera de Administración.

P: Muy bien, gracias por su presentación y participación. Ahora bien, en las clases que han tenido, han empleado o, mejor dicho, conocen de alguna estrategia de aprendizaje, que hayan escuchado de él. Pueden participar sin problema,

Alumna 1: Yo el año pasado que recién inicié aquí en primer ciclo, me tocó llevar el curso de Planeamiento y me gustó mucho, porque aparte de la metodología la forma como se hacían los exámenes virtuales, la rapidez.

P: Ya, ¿pero una estrategia de aprendizaje que recuerden ustedes?

P: No, no han empleado estrategias de aprendizaje.

Alumna 2: Yo llevé un taller vivencial acerca de los contratos, era prácticamente como si estuvieras haciendo un contrato, yo lo lleve con una abogada.

P: Y que tal las experiencias con esas estrategias.

Alumna 2: Recuerdas mucho más los temas, por lo vivencial que es, es algo así como el taller que usted hace de las compras, del mercado, de oferta, demanda.

P: ¿En qué curso han tocado eso?

Alumna 2: Derecho Laboral.

P: ¿Y usted?

Alumna 1: Formación al Emprendimiento Empresarial

P: ¿De ahí no han empleado en ningún otro curso?

¿Ya muy bien? ¿Qué recuerdan más de esas estrategias de aprendizaje? ¿Qué les viene a la mente más de esas estrategias que ustedes hicieron?

Alumna 2: ¿Del tema en sí?

P: De las estrategias que hicieron.

Alumna 2: Bueno que tenías que tener mucho cuidado en lo que vas a ofrecer, lo que vas a pactar, poner las cláusulas correctas para que tu negocio vaya bien, para que no seas estafado, para que no caigas en error. Eso, sobre todo.

Alumna 2: Bueno la profesora decía, vamos a hacer una empresa. ¿Qué es lo que tú necesitas para hacer tu empresa? ¿Qué productos vas a necesitar? (Ella nos traía unos productos). Pídeme tú que es lo vas a necesitar para poner en tu contrato. Entonces como nosotros recién estábamos viendo eso, pedíamos supuestamente lo que necesitábamos. Luego nos decía:

Tú tienes todo esto. Yo necesito que tu hagas una empresa de collares y acá están tus implementos. Entonces nosotros solos nos cerramos en el hilo que había ahí, como la empresa era de collares. Ella nos dio una pita, y con la pita y con el tiempo que nos daba nos demorábamos un montón. Pero otro grupo pensó mejor, dijo yo ya no lo voy a hacer con pita, si no con hilo de

pescar, entonces decía voy a hacer una adenda y te voy a dar el hilo de pescar y así nos hacía pensar todas las herramientas que ella nos había enseñado.

Entonces como todos habíamos visto eso, yo también quiero una adenda del hilo de pescar.

¿Qué más necesitan? Otros pedían aguja en el momento que nos había dado una pita y la aguja no entraba en la bolita para hacerlo. Y así.

P: ¿Ustedes creen que haya algún beneficio en emplear este tipo de estrategias en el aprendizaje?

Alumnos: Claro.

Alumna 2: Para mí el beneficio que me ha quedado, es que cosa puedes colocar en tu contrato, estipulando, detallando que es lo que vas a requerir y si en algún momento, bueno un contrato se puede hacer en un tiempo determinado y si en ese contrato no puedes cumplir, fue así como aprendí lo que es una adenda y luego también lo puse en práctica en mi trabajo. Nosotros habíamos hecho un convenio con una institución y ya de frente la adenda, porque nosotros siempre lo mandamos al abogado, pero ya siempre le decíamos lo de la adenda.

P: ¿Por eso cree que tiene algún beneficio?

Alumna: Yo creo que sí, porque siempre uno va a estar atento a lo que uno firma. Uno firma sin leer o entender lo que está haciendo, entonces uno tiene que elaborar bien su contrato.

P: ¿Recuerdan el nombre del profesor que les hizo la estrategia?

Alumna: No (risas).

Alumno 3: El tema vivencial se queda creo más calado en la mente, se lo digo porque en lo particular, yo he sido catequista, y yo hacía que los jóvenes hagan cosas vivenciales, todo era como una actuación, pero sin que ellos lo sepan, entonces ellos al vivir esa realidad siempre se acuerdan más del tema y cuando pasa algo en su vida se acuerdan si el tema es similar y eso creo que es lo que está pasando, creo que nos está ayudando hoy por ejemplo, el tema último que usted ha hecho del banco para mí ha calado bastante y lo llevo a mi empresa, ahora yo me acuerdo y lo aplico.

P: Ahora ¿Creen ustedes que el profesor puede influir en la motivación para el aprendizaje empleando este tipo de estrategias?

Alumno 3: Yo creo que es de ambos, porque si la motivación del alumno no está, de nada sirve.

Alumna 2: Es que lo sucede también es que la clase se vuelve dinámica, no es aburrida, la gente tiene que participar.

Alumno 4: Yo creo que es la confianza que da el profesor y salir de la clase diciendo hoy día aprendí esto. Muchas veces vengo a las clases y salgo con la duda de que no aprendí.

Alumna 5: Lo importante es que uno sabe y tiene la confianza y dice bueno así me equivoco pregunto, porque el tema me interesa y no me quedo con esa duda.

P: Bueno, el objetivo de este focus group es hacer una pequeña investigación de cuánto puede haber influido o cuál es la opinión de ustedes acerca de las estrategias que hemos ido empleando. Con ustedes hemos hecho la estrategia de mercado, que fue la 2da clase Compla y Venta. Hemos hecho la estrategia de inflación, hemos hecho la estrategia de inversión y hemos hecho la estrategia de creación de dinero bancario que fue la última.

Entonces el objetivo de este focus group es cómo o cuánto puede haber influenciado la aplicación de estas estrategias en el aprendizaje de ustedes. Si, entonces ese va a ser el objetivo y vamos a empezar a trabajar en este momento, entonces ruego la participación activa de ustedes.

¿Creen que el diseño y la metodología empleada en las estrategias de simulación que hemos hecho es la correcta? Todos pueden opinar porque todos han participado. ¿El diseño de la estrategia creen que es lo correcto?

Alumna: Sí a mi parecer es correcto porque me voy a lo personal, yo reelijo esta carrera. Ya en el pasado que he venido a cursos, si bien es cierto, el profesor tiene en cuenta loses bueno explicarte, pero por el mismo ajeteo de la vida de uno, uno termina cansado, termina soñoliento, me ha pasado, pero, cuando dicen ya, hagan grupos, entonces eso es lo que te despierta, te acuerdas y comienzas a interactuar entre todos y comienzas a plasmar más lo indicado si no a saber que es lo que está haciendo el comprador, el vendedor, entonces como que despiertas y empiezas a captar todo eso, terminas saliendo captando todo sin necesidad de haber estado como zombie. He visto compañeras que han venido con un café o una gaseosa para estar despiertas, pero le preguntas al día siguiente y dicen ya no me acuerdo.

Alumna: Yo también comparto lo mismo. Yo estoy en el área de ventas y es importante que cuando encuentres al cliente le puedas hacer una demostración, entonces el cliente se va a enganchar a que tú le hables y le hables. Es más a veces uno mismo se va a un super, a campañas y hay cosas experimentales porque el cliente busca eso.

En verdad yo creo que esa la metodología sobre todo para la gente que trabaja, ya que cada uno viene con sus cargas, pero de esa forma todo se hace más dinámico.

P: ¿Ustedes creen que aplicar estas estrategias permite alcanzar el objetivo que se plantea al inicio de clases? Si un día queremos entender, por ejemplo, cómo funciona el mercado aplicando esta estrategia se logra este objetivo de una manera más rápida.

Alumna: Sí, más rápida y mucho más entendible.

P: ¿Por qué?

Alumna: Es mucho más factible que tú recuerdes lo que haces a que te pongas a leer los cuadernos o ver tu video, porque si bien es cierto el video también es dinámico y los textos te pueden ayudar, pero muchas veces cuando uno estudia la teoría no, no captas versus a una práctica que la haces como un cotidiano y te queda pues, y yo en lo personal que trabajo en bancos, si me dicen que es lo que gana el banco, yo me acuerdo que el banco gana lo que capta de esa persona y lo explota en esa persona, entonces lo asocio a algo que ya he vivido en clase y me queda mucho más claro que haberlo leído.

P: ¿Entonces es más fácil lograr el objetivo?

Alumnos: Si.

P: Ahora si van a participar todos por favor, cuéntenme cuál es el rol que han desempeñado en cada una de las estrategias desarrolladas y que tal les pareció el rol que hicieron ese día. Cualquiera estrategia de las (04) que hemos hecho, cuál de ellas recuerdan más y que es lo que más recuerdan.

Alumna 1: Bueno la última que hemos hecho es la de los Bancos, donde se tiene que asegurar de cada préstamo o depósito un 10% al BCR.

P: ¿Cuál fue su rol?

Alumna 1: Tenía que depositar. Cuando venían a depositar teníamos que pagar el 10% de su monto. Es un modo de salvaguardar el dinero, cuando algo suceda queda guardado.

P: ¿Le pareció muy bueno lo que hizo?

Alumna 1: Si.

P: ¿Aprendió?

Alumna 1: Si se aprendió.

Alumno 2: A mí en el caso del estado, me toco a mí ser intermediario y el fabricante comenzó a hacer su factura y yo tenía que comprar y poner precios, en este caso yo me enfoqué

más en el precio del mercado, ellos tenían costos altos y yo me di cuenta que tenía la manera que uno tenía que sacar los precios.

P: ¿Le pareció la forma en la que trabajó interesante y le ayudó a aprender?

Alumno 2: Sí, porque muchas veces no sabemos cómo vender al estado. Unos dicen que cualquiera puede vender al estado y no es así.

Alumna 3: A mí me tocó ser compradora cuando tocó el tema de mercado, en realidad el salón fue un mercado ese día. Ahí todos trabajamos, yo vendo a tanto. ¿Quién tiene arroz? ¿A cuánto vendes tú? Compramos todo, nosotros compramos en exceso creo. Pero ahí interactuamos entre todos, eso a mí me enseñó que si yo tengo dinero a controlarme y medirme con las compras.

Alumno 4: Yo también recuerdo el tema de mercado, el tema de bancos me sirvió bastante como aprendizaje, pero como interactuamos en el de mercado para mí fue muy importante, como decía mi compañera averiguábamos el precio de uno y el de otro, teníamos que ver que no pasábamos el presupuesto para cada mes, me faltó comprar para un mes y así nada, se me quedó bastante.

Alumna 5: En lo personal yo me quedo con la de mercado y de bancos, porque es algo que aplicamos día a día. La del mercado porque fui el vendedor, y a los chicos les dije sabemos todo, saquemos un promedio y vendamos y van a ver que se va a vender todo y no me creían. Venían a comprar y les dije todo y te lo llevas, había picos que estaban super altos y la diferencia era 0,10 y los compradores compraban más rápido, pensando que era más barato. Vi lo que era la rentabilidad, y era importante que el cliente se dé cuenta de que comprando o vendiendo un mayor volumen se tiene un mayor ahorro o una mayor ganancia.

P: Pero acuérdense que rol jugaron ustedes y si les pareció o no interesante y si algo aprendieron en el rol que jugaron.

Alumna 6: Yo participé en las tres (estrategias), pero me quedo con la de mercado, yo fui vendedor y dije es lo mío acá lo vendo todo, pero tanta fue la emoción al menos en mi caso, que es lo que íbamos a vender, que la factura, que todo esté bien, pero creo que nos quedamos con ganas de seguir y nos faltó organización en mi equipo. En otra estrategia fui una empresa, cuando se trabajó en la licitación, ahí tuve que analizar cual me convenía, porque no por el hecho de tener más plata podíamos vender así no más, teníamos que analizar y ver cual nos conviene más, ya se tenía más cuidado con el tema de las facturas, ya analizaba más cual era adecuado.

Alumna 7: Yo me quedo también con la del mercado. Estuvimos bastante desorganizados, cada quien quería hacer lo mismo, al final nos quedamos con bastante sobrante en cuanto a azúcar, verduras, etc. Es importante tener entonces las herramientas necesarias, en este caso, si tenemos una empresa, contratar al personal adecuado para poder hacerlo y liderazgo que nos guíe que nos ayude a poder hacerlo de forma adecuada.

Alumna 8: A mí me pareció interesante la interacción que hicimos con el estado y estar ahí con el Ministerio de Trabajo verificando cuantos trabajadores tiene cada empresa, cuanto es la ganancia y al final controlar todo.

Alumna 9: Bueno en mi caso me gustó mucho la estrategia del mercado, fuimos el Estado, La SUNAT. Incluso en las observaciones que hicimos en los formatos que nos entregó, nos fijamos bastante cada error que había y pensamos que el trabajo real debe ser bastante minucioso. Y también nos dimos cuenta de que declarar impuestos es importante.

P: Bien. Ahora les pido yo a ustedes que asocien cuál ha sido el tema de la economía han aprendido con alguna de las estrategias. Concepto de economía que han aprendido; es decir, sabemos que hay agente económico, sectores productivos, inversión, ahorro. Ya no que estrategia me gustó más, si no que concepto aprendí relacionado a una de ellas. Qué me permitió aprender mejor con esa estrategia.

Alumno 1: Bueno con el último fue el dinero, como se genera no. De un millón hicimos ocho millones.

P: ¿Y eso sucede en la realidad no?

Alumno 2: A mí me gustó el tema del beneficio de cuando usted hace una empresa, cuantas personas puedes contratar para conseguir tu producción máxima, lo vivimos, pero no nos damos cuenta y yo por el curso lo he asociado y ahora lo aplico en gestión.

Alumna 3: A mí me gustó el tema del valor del dinero en el tiempo, y la oferta y la demanda como es el mercado, yo antes me confundía, no entendía por ejemplo la oferta, eso no lo tenía bien definido y lo aprendí. Antes de iniciar el curso a mí habían comentado que el curso era un curso difícil, pero ya con el tiempo y el desarrollo del curso no se hizo difícil, si no se hizo práctico. Aprendí varias cosas sobre el tema del PBI, escuchaba el término, pero no lo tenía definido.

Alumno 4: A mí lo que me quedó bastante de economía fue el tema de oferta y demanda, lo otro que también aprendí es sobre producción máxima. Como trabajo con personal trato de explotarlo.

Alumna 5: A mí también lo de producción máxima y acerca del valor del dinero en el tiempo.

Alumna 6: En mi caso parecido a lo de mi compañero, asesoramos o vemos el tema financiero, porque ellos invierten con nosotros en nuestra empresa, entonces yo le hago ver el tema de producción y rentabilidad y le digo que tiene tanto personal y que no lo está evaluando y está perdiendo dinero y me habla de la planilla y yo le digo cuál es tu producción por cada uno, de repente con menos personal puedes hacer lo mismo y hasta mucho más y luego también el costo oportunidad y la oferta y demanda, definitivamente, aprovechar en que momento va a subir el precio o va a bajar para comprar.

Alumna 7: Siguiendo con la idea, yo trabajo en una notaría y somos cuatro, pero ahora una persona está de vacaciones, estamos los tres pero producimos igual.

P: ¿A qué concepto lo asocia?

Alumna 7: Costo marginal, cuanto le agrega él a su producción.

Alumna 8: En sí lo que he aprendido es de oferta y demanda y del costo oportunidad, había escuchado hablar sobre eso pero no lo entendía. Y esos términos de costo marginal, costo fijo, costo variable, se me ha quedado el concepto.

Alumna 9: En mi caso el tema del mercado y los conceptos se me quedaron clarísimos.

Alumna 10: En mi caso el de producción, porque siempre he trabajado con personal y el concepto de valor agregado. Igual cuando yo era coordinadora de producción yo tenía cinco personas y para mí era demasiado, de ahí tuvimos cuatro y producíamos igual.

P: Muy bien, ya esto es más espontáneo, el que quiera participar. ¿Creen ustedes que estas estrategias les motivan a asistir a clases? Dicen quiero ir a clases porque quiero aprender.

Alumno 1: Sí. De manera particular, yo salgo del trabajo a full y otra cosa sería llegar y sentarse y escuchar y nada. El ritmo de vida que llevo es muy duro y hacer eso sería aburrido. Y también es que me ha gustado tanto, de que yo tenía el libro de economía y no lo leía nunca y ahora lo hago. Hasta ahora se me ha quedado clavado el tema del PBI, donde puedo invertir si quiero hacer un negocio, los países de donde importar, me motiva bastante.

P: ¿O sea si les motiva venir a clases?

Alumna 2: Si a mí también, al principio tenía miedo por lo difícil y después escuchaba a usted decir sólo sumar, restar, multiplicar y dividir, yo no lo creía. Sobre todo el hecho de aprender y que ya todos en clase participamos y que si tenemos algo que decir o consultar nos apoyamos, creo que se ha formado un grupo unido.

Alumna 3: A mí me han parecido muy bien las estrategias dinámicas, porque en mi caso ha habido cursos en los que porque el profesor no era motivador quería salirme, no se dedicaba al tema.

P: ¿Ustedes creen que las estrategias se asemejan mucho a la realidad?

Alumno 1: En el día a día si pasa y para nosotros tiene mucho más de relación porque nosotros somos CGT, venimos con experiencia laboral y voy entendiendo lo que mi gerente hace o lo que mi área. Con los pres-grados creo que es diferente, yo tengo un amigo y le pregunté alguna vez ha hecho esto y me dijo que no y eso que ya está en noveno ciclo.

Alumna 2: Creo que yo que esos cursos que son más difíciles de tratar con ese tipo de talleres se vuelven más prácticos, me digo oye no puedo faltar. Soy de las personas que si sé que un profesor es malo o no tiene una buena metodología no voy y puedo decir que he asistido aquí a casi todas mis clases, sólo he faltado a una, pero es porque el curso más difícil lo ves más fácil.

P: Y por último para terminar esta parte ¿Qué no les gustó? Ya hemos hablado de lo bonito.

Alumna 1: La falta de tiempo.

Alumno 2: Es muy interesante, pero le da muy poco tiempo.

Alumna 3: Yo creo que el tiempo también es el inconveniente.

P: Ya ¿qué otra cosa no les ha gustado?

Alumno 1: En mi caso en el primer taller yo no sabía qué hacer, no sabía cómo actuar.

P: ¿Entonces planificarlo?

Alumno 2: Está todo súper bien, pero si hay pre información sería mucho mejor, quiero adicionar a ello que use más material,

P: Lo que nosotros estamos haciendo es una investigación-acción, lo que permite es que cada vez se vaya mejorando, ya tenemos el manual para las estrategias, entonces en los próximos cursos voy a enviar una semana antes para que se reparta.

Alumna 3: Profesor yo fui cliente del banco y a mí lo que me hubiese gustado es una participación más activa.

Alumno 4: Es que ese era el problema del tiempo, porque creo que todos íbamos a ser clientes.

P: Lo que yo deseaba allí era que ustedes entiendan como funciona y después hacíamos el mercado. Eso es lo malo que nos deja esto, pero que vamos a mejorar en el siguiente.

Alumna 5: En el efecto domino yo no escuche nada porque fue la que tuvo que salir

P: Si tiene razón, excelente.

Bien ahora les ruego que llenen esto. Es una encuesta.

SALE EL PROFESOR

DEBATE ENTRE ALUMNOS

Alumna X: ¿Ustedes han dicho las cosas así porque estaba el profesor?

Alumnos: No. Para nada.

Alumno 2: Lo mejor que nos puede suceder ahorita es decir las cosas como son. Él lo que quiere es mejorar.

Alumna 3: Serás la culpable de que otros no entiendan lo que tú no entendiste.

Alumna 4: Yo puedo haber entendido mejor de lo que has entendido tú.

Alumna X: Es que la última del dinero no me gustó mucho.

Alumno 2: Esto es normal, porque cuando se empieza esto como proyecto, es normal que haya cosas que a otros no les guste.

Alumna X: ¿A ustedes si les gustó todo?

Alumna 3: Pero es que todo es nuevo. Que otro profesor ha hecho eso. Nadie.

Alumno 2: Yo no me voy a olvidar de que cuando todos llegaron, todos se presentaron.

Alumna 4: El último taller, aunque era dinámico, el problema fue el tiempo para que ustedes vean.

Alumna 4: Creo que al profesor lo que le falta para complementar esto son unas instrucciones, miren chicos vamos a hacer esto, tú vas a ser el mercado tus funciones son éstas. Entonces como que son instrucciones previas a todo. Cómo cuando te dan un manual para los niños.

Alumna 3: en todas ha indicado eso.

Alumna 4: Lo que pasa es que no quieres ver la perspectiva de los demás, sólo la individual.

Alumno 2: No todas las personas aprenden de la misma forma, algunas auditivas, otras son visuales.

Alumna 4: te gusta mucho el internet? A lo mejor tu manera es semi-dinámica.

PARTE FINAL CON EL PROFESOR

Alumna 1: Yo de verdad que no he tenido nunca una clase tan dinámica, tan vivencial, y es bueno seguir innovando seguir mejorando, ayudando al aprendizaje.

Alumna 2: A mí también me pareció interesante porque nunca había vivido esos temas del mercado.

P: ¿Qué les pareció más importante de la estrategia? Los materiales que se utilizaron, las actividades, el tiempo que han tenido para hacer las actividades,

Alumna 3: Las actividades, porque más allá de que tengas los materiales o no, pero en la actividad estás aplicando el concepto que se está enseñando.

P: ¿Ustedes volverían a aplicar estrategias en otro curso?

Alumnos: Siiiiii.

P: Alguna sugerencia que podrían hacer para mejorar esto.

Alumno 1: Yo creo que para que tenga el mismo efecto y el mismo impacto en todos los alumnos, es primero hacer una evaluación de aprendizaje, por donde es que aprende una persona; no todos aprendemos de la misma manera, kinestésicos, visual, auditivo. Entonces evaluar el aula donde se aplicará la estrategia y decir en esta aula tengo más auditivos, en esta más visuales, entonces que estrategia aplico. Si puede plasmarlo de esa manera y tener la misma estrategia plasmada de tres formas diferentes.

P: Yo he tratado de hacer eso, por eso todas las semanas no se puede hacer lo mismo.

Alumna 2: Yo lo que creo es que, si tú le das una previa, a la hora de plasmarlo ya se sienten más empapados en el tema, entonces no sucede lo que nos pasó en el último taller, porque preguntaban a qué hora empezamos o que vas a hacer. No todos entendían, algunos sí y otros no. Quizás no un manual porque sería muy grande, pero si he visto en otros cursos instrucciones previas, voy a hacer esto, y tú esto, entonces te vas a empapar en el tema.

Alumna 3: En todo caso un manual no, una guía.

Alumna 4: También se debería hacer un feed back para ver que se ha mantenido, porque quizás cada uno se queda con el tema que le tocó y no nos enteramos que realizó el otro.

P: El tema quizás es el tiempo. Hay que ver como manejar de mejor manera el tema del tiempo. Excelente, son buenas sugerencias. ¿Ninguna otra?

Si no hay ninguna otra inquietud señores, yo les agradezco mucho la participación en este focus group.

Anexo 6: Entrevista a profundidad al docente

Se utiliza la entrevista al docente para conocer la opinión personal sobre la implementación de las estrategias de simulación (MIM) en el curso de Microeconomía y Macroeconomía.

Objetivos de la encuesta:

- Determinar la opinión del docente sobre las estrategias de simulación de aprendizaje desarrolladas por los estudiantes.
- Obtener información sobre el desarrollo de la estrategia de simulación realizada por el docente.

ENTREVISTA AL DOCENTE

Estimado docente se está realizando esta entrevista para conocer la elaboración, implementación y evaluación de las estrategias de simulación de aprendizaje, desarrolladas en el curso de Microeconomía y Macroeconomía. Le agradecemos brindarnos unos minutos de su tiempo y responder las siguientes preguntas:

Especialidad: _____

Turno: Mañana ☐ Noche ☐ Edad: _____ Modalidad: PREG ☐ CGT ☐ Sede: LC__ LN __

SJL__

1. Explique en pocas palabras de que se trata las estrategias de simulación de aprendizaje.
2. Explique de que se trata las estrategias de simulación (MIM) de aprendizaje.
3. Que temas o conceptos ayuda a comprender las estrategias de simulaciones desarrolladas.
4. Que habilidades promueve o emplea en el estudiante al desarrollar las estrategias de simulación.
5. Cuál es el rol del docente en el desarrollo de las estrategias implementadas.
6. Cuáles son los requerimientos para aplicar las estrategias de simulación (MIM) de aprendizaje.
7. Cual es nivel de motivación y participación de los estudiantes en el desarrollo de las estrategias de simulación.
8. Las estrategias de simulación de aprendizaje ayudan a los estudiantes a comprender y aprender los temas del curso. Porque.
9. Que espera lograr en los estudiantes después del desarrollo de las estrategias de simulación de aprendizaje.
10. Cuales considera los aspectos negativos que se generan en el desarrollo de las estrategias de simulación.

Transcripción de la entrevista al docente

1. Explique en pocas palabras de que se trata las estrategias de simulación de aprendizaje.

Las estrategias de aprendizaje son un conjunto de actividades o procesos que utiliza el docente en el aula para lograr que los estudiantes aprendan mejor y se llegue a lograr los objetivos planteados al inicio de cada sesión de clase. Entonces las estrategias de simulación son un conjunto de actividades que se realizan, pero dirigidas a tratar de desarrollar casos de la vida real, tal y cual como se presentan; es decir, tratamos de representar esos casos de la vida real en el aula para que el estudiante sea partícipe y actor directo y de esa manera el estudiante pueda aprender mejor, relacionando la teoría con la práctica.

Las estrategias de simulación podríamos decir que son ese conjunto de actividades que permiten tomar casos de la vida real para incluirlos en el proceso de aprendizaje con la participación activa de los estudiantes.

2. Explique de que se trata las estrategias de simulación (MIM) de aprendizaje.

Las estrategias de simulación MIM que tienen este nombre por los temas que se tratan, pero cuyas siglas están en inglés Market de Mercado, Investment de Inversión y Money de Dinero. Estas estrategias lo que buscan es simular temas del curso de Macro y Microeconomía para tratarlos en algunas sesiones de clase y simular situaciones lo más real posible de lo que pasa en economía. Por ejemplo, la estrategia de Mercado en la que se busca simular un mercado, donde los estudiantes participan como agentes económicos y donde se realizan las transacciones. En la estrategia de inversión, lo que se busca es que el estudiante comprenda como las inversiones generadas ya sea por el

agente económico privado o el estado, hacen que la economía se dinamice; por lo que se han simulado inversiones y la dinamización de esa economía a través del efecto multiplicador. La estrategia de dinero, lo que permite es que el estudiante comprenda como la creación del dinero a través de los bancos ayuda a realizar transacciones y ayuda a que la economía se maneje de una mejor forma. Entonces las estrategias son temas económicos llevados a la realidad para que los estudiantes entiendan mejor cada uno de ellos.

3. ¿Qué temas o conceptos ayuda a comprender las estrategias de simulaciones desarrolladas?

Dentro de lo que es las estrategias tenemos el tema cognitivo; es decir, el estudiante para poder desarrollar las estrategias tiene que conocer los temas teóricos del curso, porque las estrategias de simulación se basan en la realidad, pero basada en teorías, entonces el estudiante tiene que aprender de antemano la teoría, por lo que el tema cognitivo es importante. También tiene que ver el aspecto motivacional; es decir, lo que se quiere es que se desea que las estrategias motiven al alumno a participar en el curso y esa motivación haga que el estudiante tenga mayor compromiso, logre los objetivos. Adicionalmente deseamos ver el tema lúdico; es decir, que el estudiante aprenda en una forma entretenida, dinámica y activa. También se puede observar el tema de la meta cognición, para que el estudiante defina cuál es su mejor método de aprendizaje a través de la participación activa en el curso.

4. ¿Qué habilidades promueve o emplea en el estudiante al desarrollar las estrategias de simulación?

Desde el punto de vista académico una de las habilidades sería la cognición misma; es decir, conocer sobre el tema en la parte teórica y eso llevarlo a la vida real.

También tiene que ver con el tema de desarrollar sus habilidades personales o blandas como por ejemplo el trabajo en equipo, ellos tienen todos juntos que trabajar para llegar a la meta, coordinar entre ellos. También está el tema de la comunicación efectiva, la coordinación es importante para saber cuál es el siguiente paso y de esa manera se logren los objetivos, pero también se busca el análisis crítico; es decir, que ellos puedan en base a la teoría analizar la función que tiene cada uno en la estrategia y finalmente el tema de toma de decisiones que estaría en función del análisis crítico detallado antes, entonces ellos tienen que tomar una decisión al momento de participar y esa decisión es en función de lo que para ellos es importante o lo ellos han comprendido o entendido. Entonces también se permite que las habilidades blandas sean desarrolladas por ellos, si no son desarrolladas a plenitud por lo menos un poco implementadas o beneficiadas.

5. ¿Cuál es el rol del docente en el desarrollo de las estrategias implementadas?

El rol del docente es fundamental e importante, porque el docente primero tiene que elegir cuáles son los temas dentro del curso que va a desarrollar; es decir, que si pueden simular una situación real. Luego el docente tiene que elegir cuál es el material que se va a utilizar para estas actividades, luego tiene que elegir cuáles son las actividades a desarrollar, cuáles son las funciones que va a tener cada uno de sus estudiantes, cuántos equipos va a haber, el informe final que tienen que presentar y la retro información que el docente tiene que brindar luego que se ha culminado y evaluado la estrategia. Entonces el rol del docente es fundamental, es importante, incluso diría que dentro de la implementación de la estrategia el docente tiene que dar las indicaciones del caso y también tiene que participar directamente observando, evaluando y haciendo las correcciones del caso o resolviendo las inquietudes que pueda

tener el estudiante al momento de implementar la estrategia. Entonces el rol del docente es fundamental, no improvisado sino bien planificado.

6. ¿Cuáles son los requerimientos para aplicar las estrategias de simulación (MIM) de aprendizaje?

Por parte del estudiante se requiere que exista el compromiso de participar, la actitud para cumplir con las funciones asignadas, el compromiso para llegar a la meta propuesta. En lo que refiere a los materiales, habría que prepararlos de acuerdo al caso, determinar las actividades o sea tener bien definido cuál es el objetivo y actividades que se van a desarrollar en las estrategias y cuál es la función que va tener cada uno, que es lo que va a hacer cada estudiante dentro de la simulación que permitan finalmente que se alcancen los objetivos propuestos.

7. ¿Cuál es nivel de motivación y participación de los estudiantes en el desarrollo de las estrategias de simulación?

Los estudiantes son el centro o foco principal en un proceso de aprendizaje, se busca que ellos sean las estrellas en el curso, en el desarrollo de estas estrategias, entonces por eso es que el rol importante, participativo, activo que tiene el estudiante es fundamental para que se logre y lógicamente a partir de estas estrategias lo que se busca es la motivación de él; es decir, que mediante la implementación de estas estrategias pero participando activamente de manera dinámica, siendo él parte fundamental en la toma de decisiones, que esto motive al estudiante para participar en cada una de las estrategias propuestas. Además, que al finalizar el estudiante consiga como fruto de la estrategia aprendizaje.

8. ¿Las estrategias de simulación de aprendizaje ayudan a los estudiantes a comprender y aprender los temas del curso? ¿Porqué?

Claro que lo ayudan a comprender los temas, porque acá lo que estamos haciendo es que el estudiante participe directamente en esta simulación de lo que es la parte real en este curso de micro y macroeconomía. Entonces lógicamente que el estudiante al poder relacionar la teoría con la práctica; es decir, yo conozco el tema pero a través de la simulación lo voy a vivir, lo voy a hacer parte mía, eso hace que el estudiante pueda tener una mejor comprensión de cada uno de los temas y al final logre un aprendizaje pragmático que eso es lo que se busca y además que sea un participante activo en todas las sesiones del curso; es decir, tratar de que estas estrategias le motiven a venir al curso, a llegar temprano y ser parte de un proceso de aprendizaje pragmático. Lo que se busca es que temas del curso sean entendidos y aprendidos de manera significativa, es decir a largo plazo. Definitivamente según lo dicho, creo que el estudiante va a mejorar su aprendizaje.

9. ¿Qué espera lograr en los estudiantes después del desarrollo de las estrategias de simulación de aprendizaje?

Se espera lograr con ellos es que las estrategias de simulación les permitan a ellos al involucrarse directamente en el proceso, que aprendan estos temas y los recuerden y los hagan suyos; es decir, lo que se quiere lograr, es un mejor aprendizaje y darle una nueva herramienta para que él pueda aprender los temas y eso que haga finalmente que se dé cuenta por sí sólo cuál el mejor método de aprendizaje y eso quizás haga que el estudiante pueda alcanzar sus objetivos y en general que el estudiante sea un mejor actor competitivo, un mejor profesional mediante quizás el análisis crítico, el trabajo en equipo, la comunicación efectiva.

10. ¿Cuáles considera los aspectos negativos que se generan en el desarrollo de las estrategias de simulación?

Creo que hay pocos aspectos negativos, pero si tendríamos que resaltar alguno, podemos decir por ejemplo que un aspecto negativo es el nivel de competencia que se puede generar al momento de participar en las estrategias de simulación, de repente alguien quiere ser el primero o ser el mejor, o alguien quiere brillar más que el otro y eso a veces puede traer problemas entre ellos. Otro que tal vez al final la toma de decisiones no sea consensuada y tal vez que por ahí alguien tenga que imponer su voluntad. Otra podría ser que el tiempo que se necesita para simular algo real que pasa en el mercado, a veces es insuficiente en una sesión de clase, porque a veces a veces simular una transacción o una negociación en quince o treinta minutos es un poco complicado, entonces eso es una parte negativa que a veces las estrategias demandan un tiempo largo y que a veces no se tiene el suficiente. Ese sería otro aspecto negativo a resaltar.

Anexo 7: Diseño de las sesiones de aprendizaje.

Las estrategias MIM como parte de una nueva propuesta que debe incluir el docente en el portafolio de productos, en el proceso de enseñanza aprendizaje, se utiliza durante el ciclo en algunas sesiones en las que se puede simular los temas seleccionados, considerando la diversidad de estudiantes y el estilo de aprendizaje que cada uno posee.

El objetivo de las estrategias de simulación MIM es lograr que el estudiante pueda desarrollar un mejor aprendizaje mediante la participación activa y directa en el proceso de aprendizaje, se busca utilizar la lúdica mediante el juego, generar motivación y metacognición en el estudiante durante el proceso de aprendizaje.

El juego busca que el estudiante pueda vivir en el aula experiencias como si fueran reales, como las que podría vivir en el mercado o en su vida profesional y personal, además busca desarrollar y potencializar sus habilidades personales, como; comunicación, trabajo en equipo, negociación y toma de decisiones. Utilizar el juego como parte del proceso de enseñanza permite al estudiante aprender de una forma mas placentera y recordar lo temas aprendidos con mayor facilidad.

Las estrategias de simulación MIM buscan generar en el estudiante motivación extrínseca mediante la fijación de una meta en la implementación de cada una de las estrategias, generar de parte del estudiante iniciativa personal en el desarrollo del proceso de simulación, además de existir una carga efectiva emocional en el proceso de aprendizaje. Al final se logra generar una motivación intrínseca en cada uno de los estudiantes.

Las estrategias de simulación MIM permite que el estudiante pueda alcanzar la metacognición, reflexione sobre los temas aprendidos, descubra cual es la mejor forma, desarrolle sus propias técnicas. Las actividades a desarrollar en la implementación de las estrategias, permite mejorar las condiciones de aprendizaje en el aula para que el estudiante pueda alcanzar los objetivos en cada sesión de clase.

El diseño de las sesiones de clase se realiza de acuerdo al modelo utilizado en la institución donde se realizó la investigación, se desarrolla considerando las tres etapas básicas de una sesión; inicio, desarrollo y cierre. Además se detalla el tiempo utilizado en cada etapa, los materiales a utilizar y el producto final que se espera del estudiante.

A continuación, se desarrolla las sesiones de aprendizaje para la implementación de cada una de las estrategias de simulación MIM en las sesiones 2, 7 y 8 del curso de microeconomía y macroeconomía de los estudiantes del cuarto ciclo de la carrera de administración del turno de la noche.

En las sesiones se detalla el tema a tratar según el silabo del curso, el logro y la duración de la sesión.

DISEÑO DE SESIÓN DE APRENDIZAJE

I. DATOS INFORMATIVOS

Sesión N° 2: El funcionamiento del mercado

Número de horas: 4

Logro de la sesión: Al finalizar la sesión, los alumnos **reconocen** los agentes económicos y las leyes del mercado según resultados obtenidos y elaboran el informe sobre el funcionamiento del mercado, usando los temas conceptuales de economía, demostrando actitud positiva, compromiso, responsabilidad y precisión.

II. SECUENCIA METODOLÓGICA

Etapas	Estrategia	Tiempo	Producto	Materiales	Actividades fuera aula
Inicio: Motivación y recojo de saberes previos (<i>Motivación</i>)	Motivación <ul style="list-style-type: none"> Se presenta un video sobre el funcionamiento del mercado. Recojo de saberes previos. <ul style="list-style-type: none"> Los estudiantes expresan comentarios sobre el video y responden preguntas sobre lo observado: ¿Qué es mercado?, ¿Cómo funciona el mercado? Conflicto cognitivo <ul style="list-style-type: none"> El docente plantea la pregunta: ¿Cómo se logra el equilibrio en el mercado? 	15 minutos		Video: https://www.youtube.com/watch?v=VhvP03kjOJs	
Utilidad: Logro de la sesión de aprendizaje. (<i>Comprensión</i>)	<ul style="list-style-type: none"> En base a las respuestas de los estudiantes, el docente presenta la sesión: Temas conceptuales de mercado, el logro de aprendizaje y los temas a tratar en la sesión, el mercado y su funcionamiento 	15 minutos			
Transformación: Temas sobre el mercado, característica y funciones. (<i>Adquisición, retención y evocación</i>)	Procesos cognitivos <ul style="list-style-type: none"> Los estudiantes participan en una plenaria dialogada liderado por el docente, juntos identifican y analizan: la oferta, la demanda, factores determinantes, leyes de demanda y oferta, comportamiento y equilibrio de mercado. Describen las relaciones entre los agentes económicos, el papel que desempeña cada uno en el funcionamiento del mercado. 	30 minutos			Se presenta un artículo, explicando su relación con el tema
Práctica: Taller del mercado y su funcionamiento. (<i>Generalización y desempeño</i>)	<ul style="list-style-type: none"> Los estudiantes forman equipos de 4 a 5 integrantes y participan desarrollando la estrategia MIM (Market) de mercado, cada equipo interactúa comprando y vendiendo sus productos en el mercado, establecen el precio de acuerdo a su negociación e iniciativa. Detalle en anexo 8. 	105 minutos	Informe final (Esquema en anexo)	Documentos para transacciones, requerimientos y stock de productos.	
Cierre: Presentación y evaluación de trabajos (<i>Retroalimentación</i>)	Evaluación <ul style="list-style-type: none"> Uno de los equipos expone los resultados obtenidos. Los estudiantes son felicitados por los aciertos en el trabajo y docente corrige los errores de ser necesario. Metacognición <ul style="list-style-type: none"> Los estudiantes, presentan las ideas centrales del aprendizaje de la actividad guiados por el docente. Docente complementa las ideas expresadas por los alumnos para una retroalimentación integral. 	35 minutos		Rúbrica de evaluación (anexo)	Para la siguiente clase se presenta un artículo económico (periódico, revista, etc.) sobre el tema tratado.

DISEÑO DE SESIÓN DE APRENDIZAJE

I. DATOS INFORMATIVOS

Sesión N° 7: El consumo, ahorro y la inversión

Número de horas: 4

Logro de la sesión: Al finalizar la sesión, los alumnos analizan el gasto final por el efecto del multiplicador del gasto y elaboran el informe final sobre las transacciones realizadas, usando los documentos para transacciones y los conceptos económicos, en situaciones de la vida cotidiana y de la empresa en el mercado, demostrando actitud positiva, compromiso, responsabilidad y precisión.

II. SECUENCIA METODOLÓGICA

Etapas	Estrategia	Tiempo	Producto	Material	Actividad fuera aula
Inicio: Motivación y recojo de saberes previos (<i>Motivación</i>)	Motivación <ul style="list-style-type: none"> Se presenta un video sobre inversión: Recojo de saberes previos <ul style="list-style-type: none"> Los estudiantes expresan comentarios sobre el video y responden preguntas sobre saberes previos: ¿Qué es la inversión? ¿Quiénes son los agentes económicos que invierten? Conflicto cognitivo <ul style="list-style-type: none"> El docente plantea la pregunta: ¿Cómo la inversión influye en el crecimiento económico? 	15 minutos		Video: https://www.youtube.com/watch?v=Lp_gbGrkqjLw	
Utilidad: Logro de la sesión de aprendizaje. (<i>Comprensión</i>)	<ul style="list-style-type: none"> En base a las respuestas de los estudiantes, el docente presenta la sesión: el consumo, ahorro e inversión, el logro de aprendizaje y los temas a desarrollar en la sesión. 	15 minutos			
Transformación: Temas de consumo, ahorro e inversión y su efecto en la economía. (<i>Adquisición, retención y evocación</i>)	Procesos cognitivos <ul style="list-style-type: none"> Los estudiantes participan en una plenaria dialogada liderado por el docente, juntos comentan los temas: el consumo, determinantes, el ahorro, determinantes, la propensión marginal al ahorro y el consumo, desarrollan estrategia de simulación del tema. Se presenta un artículo de un diario o revista, los alumnos explican la relación con el tema desarrollado en clase. 	30 minutos			
Práctica: Taller sobre inversión y el efecto multiplicador. (<i>Generalización y desempeño</i>)	<ul style="list-style-type: none"> Los estudiantes forman equipos de 4 a 5 integrantes y desarrollan la estrategia de simulación MIM (Investment), detalle en anexo 8. Participan todos los integrantes realizando las transacciones de acuerdo a funciones y responsabilidades. 	105 minutos	Informe final sobre resultados en transacciones.	Documentos para transacciones, stock para ventas y requerimientos de productos.	
Cierre: Presentación y evaluación de trabajos (<i>Retroalimentación</i>)	Evaluación <ul style="list-style-type: none"> Uno de los equipos expone los resultados obtenidos. Los estudiantes son felicitados por los aciertos en el trabajo y docente corrige los errores de ser necesario. Metacognición <ul style="list-style-type: none"> Los estudiantes, presentan las ideas centrales del aprendizaje de la actividad guiados por el docente. Docente complementa las ideas expresadas por los alumnos para una retroalimentación integral. 	30 minutos		PC, pizarra. Rúbrica de evaluación (anexo)	Para la siguiente clase se presenta un artículo económico (periódico, revista, etc.) sobre el tema tratado en clase.

DISEÑO DE SESIÓN DE APRENDIZAJE

I. DATOS INFORMATIVOS

Sesión N° 8: El dinero y sus funciones, los bancos y la oferta monetaria. Número de horas: 4

Logro de la sesión: Al finalizar la sesión, los alumnos calculan el multiplicador monetario y su efecto en la economía y elaboran el informe final sobre las transacciones realizadas, usando los documentos para transacciones y los conceptos económicos, en situaciones de la vida cotidiana y de la empresa en el mercado, demostrando actitud positiva, compromiso, responsabilidad y precisión.

II. SECUENCIA METODOLÓGICA

Etapas	Estrategia	Tiempo	Producto	Material	Actividad fuera aula
Inicio: Motivación y recojo de saberes previos	Motivación <ul style="list-style-type: none"> Se presenta el video: Los bancos en el mercado. Recojo de saberes previos <ul style="list-style-type: none"> Los estudiantes expresan comentarios sobre el video y responden preguntas sobre saberes previos ¿Qué es el dinero? y ¿Qué papel juega los bancos en la economía? Conflicto cognitivo <ul style="list-style-type: none"> El docente plantea la pregunta: ¿Qué papel juega el dinero en la economía? 	15 minutos		Video: https://www.youtube.com/watch?v=ZYcrw_62eXY	
Utilidad: Logro de la sesión de aprendizaje.	<ul style="list-style-type: none"> En base a las respuestas de los estudiantes, el docente presenta la sesión: calculando la oferta monetaria y el papel de los bancos en la oferta monetaria, el logro de aprendizaje y los temas a desarrollar en la sesión y su efecto en la empresa y la vida cotidiana. 	15 minutos			
Transformación : Temas del dinero, los bancos y la política monetaria (<i>Adquisición, retención y evocación</i>).	Procesos cognitivos <ul style="list-style-type: none"> Los estudiantes participan en una plenaria dialogada liderado por el docente, juntos participan y comentan los temas: el dinero, la oferta monetaria, el papel de los bancos y la creación del dinero bancario. Se presenta un artículo de un diario o revista, los alumnos explican la relación con el tema desarrollado en clase. 	30 minutos			
Práctica: Taller los bancos y la creación de dinero, el multiplicador monetario y efecto en la oferta monetaria. (<i>Generalización y desempeño</i>)	<ul style="list-style-type: none"> Los estudiantes forman equipos de 4 a 5 integrantes y desarrollar la estrategia de simulación MIM (money), detalle en anexo 8. Participan todos los integrantes realizando las transacciones de acuerdo a funciones y responsabilidades. 	105 minutos	Informe de transacciones y saldos	Documentos para transacciones; dinero, depósitos, retiros, cheques.	
Cierre: Presentación y evaluación de trabajos	Evaluación <ul style="list-style-type: none"> Uno de los grupos expone los resultados del taller realizado. Los estudiantes son felicitados por los aciertos en el trabajo y docente corrige los errores de ser necesario. Metacognición <ul style="list-style-type: none"> Los estudiantes, presentan las ideas centrales del aprendizaje de la actividad guiados por el docente. Docente complementa las ideas expresadas por los alumnos para una retroalimentación integral. 	30 minutos		PC, pizarra. Rúbrica de evaluación (anexo)	Para la siguiente clase se presenta un artículo económico (periódico, revista, etc.) sobre el tema tratado en clase.

Anexo 8: Estrategias de simulación MIM: Market – Investment – Money

ESTRATEGIA DE SIMULACIÓN DE MERCADO - MARKET

1.- Fundamentos de la estrategia

Los fundamentos que sustentan el diseño y desarrollo de la estrategia de simulación de aprendizaje “**MARKET**”, son: que la simulación plantea la enseñanza en escenarios controlados encaminados a resolver situaciones reales, las actividades tienen que ser lo más reales posibles, para que la interacción del y demás elementos del contexto permitan a los estudiantes encontrar significado a lo que aprenden.

2.- Contenidos económicos incluidos en la simulación

La estrategia se deberá desarrollar en la segunda o tercera sesión de clase, después de haber tratado los temas teóricos sobre: agentes económicos, sistema económico, oferta, demanda, funcionamiento y equilibrio de mercado, que están incluidos en la estrategia.

La simulación consiste realizar transacciones de compra y venta en el mercado, entre demandantes y ofertantes, en el mercado existirán varias familias que demandarán los bienes y empresas que ofertarán los diferentes bienes, se deberán realizar las transacciones para observar la ley de demanda y oferta y el equilibrio de mercado.

3.- Objetivos de la simulación

La estrategia pretende que los estudiantes pongan en práctica los conceptos teóricos aprendidos, además de sus habilidades personales, durante la ejecución de la simulación. Se debe considerar los siguientes objetivos dentro del desarrollo de la simulación:

- Generar un aprendizaje pragmático a través de situaciones reales.
- Mejorar el aprendizaje del funcionamiento del mercado y los agentes económicos, a través de una participación activa y divertida.
- Analizar la relación entre los diversos agentes económicos de acuerdo a la interacción en el mercado.
- Generar la participación e interacción de todos los estudiantes.
- Generar motivación y compromiso constante del estudiante.

- Fomentar el desarrollo de habilidades personales como; trabajo en equipo, comunicación efectiva y toma de decisiones.

4.- Requisitos para realizar la simulación

- Definir los objetivos de aprendizaje esperado en el estudiante como parte activa en el proceso de simulación.
- Definir el rol que tendrá cada uno de los participantes durante el desarrollo de la estrategia de simulación.
- Establecer las reglas claras y precisas que se debe considerar durante el desarrollo y cierre de la estrategia de simulación, para evitar confusión en los estudiantes.
- Tener los materiales listos y las actividades a realizar definidas.
- Tener lista la herramienta que se utilizará para la evaluación de resultados.

5.- Rol de los participantes

Para el desarrollo de la estrategia de simulación se debe establecer los siguientes roles, que dependerá del número de estudiantes inscritos y asistentes a la sesión de aprendizaje.

Familias. - Un equipo de 3, 4 o 5 estudiantes conformará el agente demandante de bienes en el mercado, tendrán una lista de requerimientos y un presupuesto de ingresos para realizar sus compras (Anexo --). Uno de los integrantes deberá hacer de jefe de la familia, quien firmará los contratos con las empresas. Deberán presentar el informe final de acuerdo a los lineamientos establecidos. (Anexo --) Se debe formar 4 equipos para este rol.

Empresas. - Un equipo de 3, 4 o 5 estudiantes conformará el agente ofertante de bienes en el mercado, tendrá una lista de bienes a ofertar y sus costos de producción de referencia (Anexo --), el equipo deberá fijar los precios en el mercado de acuerdo a la competencia que pueda existir. Uno de los integrantes deberá hacer de gerente de la empresa, quién firmará los contratos con las familias. Deberán presentar el informe final de acuerdo a los lineamientos establecidos. (Anexo --) Se deben formar 4 equipos para este rol.

Estado. - Un equipo de máximo 3 integrantes será parte del estado, quienes deberán supervisar el comportamiento de los agentes económicos, empresas y familias, que cumplan las reglas establecidas en cuanto a la formalidad y el pago de impuestos. Deberán presentar el informe final de acuerdo a los lineamientos establecidos. (Anexo --)

6.- Reglas de juego para realizar la simulación de mercado.

Los participantes deberán observar y respetar las reglas establecidas durante el desarrollo de la simulación. Las reglas son las siguientes:

- El estudiante debe entregar desde el primer momento actitud positiva, tener iniciativa y espíritu de colaboración en todo momento.
- No podrán cambiar de equipos, ni roles una vez iniciada la simulación, deberán mantenerse en cada uno de los equipos.
- Deberán realizar las compras o ventas de bienes de forma mensual, respetando los requerimientos o disponibilidad de bienes.
- Las familias deberán adquirir los bienes requeridos de acuerdo a la cantidad requerida y los ingresos disponibles, no pueden exceder el monto de sus ingresos. El objetivo es hacer eficiente el manejo de recursos a través de lograr el mayor ahorro.
- Las empresas deberán vender los bienes de acuerdo a su costo de producción y cantidad disponible, deberán fijar los precios de acuerdo a su conveniencia y competencia. El objetivo es hacer uso eficiente de recursos, logrando la mayor rentabilidad.
- Deben respetar los tiempos asignados para cada actividad, de acuerdo al cronograma establecido por el docente.
- Cada vez que realicen una transacción deben hacerlo de forma escrita emitiendo el comprobante respectivo, firmado por las dos partes.
- Una vez realizada la transacción y firmado el contrato por ambas partes, no se puede anular de ninguna manera.
- No hay límite para el número de transacciones a realizar.
- Deben entregar a quien hace el rol de estado, el comprobante de transacción respectiva (rosado) indicada por el docente.
- Los documentos de las transacciones anuladas se deben comunicar y entregar al estado en forma total (tres comprobantes).
- El informe final se presentará según esquema recomendado por el docente, adjuntando los documentos de las transacciones realizadas.

7.- Fases de desarrollo de la simulación.

La estrategia de simulación se realizará en tres etapas:

1.- Fase inicial. - En esta etapa el Profesor motiva al estudiante y anuncia las indicaciones sobre el proceso y las actividades a realizar en la simulación. Pone énfasis en las reglas del juego y el rol de cada uno de los participantes.

El profesor forma los 9 equipos; 4 de demanda (familias), 4 oferta (empresa), utilizando algún método aleatorio para elegir a los integrantes, además se debe formar un equipo según roles establecidos.

Se entrega el material a los estudiantes de acuerdo al rol que cumplirán, para que puedan realizar las transacciones.

Esta fase debe durar máximo 10 minutos.

2.- Fase de desarrollo e implementación. - Los estudiantes revisan el material entregado y planifican las actividades a realizar. Las empresas deben fijar los precios al que venderán los productos en el mercado.

Luego se inicia la etapa de simulación, cada equipo debe realizar las transacciones de acuerdo a su rol, se dan las negociaciones en el mercado de acuerdo a las reglas establecidas, en esta etapa el docente debe estar atento a las posibles preguntas o confusiones que puedan tener los estudiantes.

El equipo que hace el rol de estado debe estar atento a las transacciones que se realizan para solicitar el comprobante respectivo y además registrar el impuesto generado, además de resolver algún problema entre agentes económicos.

Esta etapa debe durar máximo 60 minutos.

3.- Fase de cierre y evaluación. - En esta etapa los estudiantes deben terminar las transacciones en el mercado, cada equipo se reúne para realizar el informe final de acuerdo a las transacciones realizadas, deben realizar los cálculos respectivos para establecer el ahorro o la rentabilidad generada.

Quien cumple el rol del estado debe revisar que todas las transacciones realizadas se hayan registrado y además realizar los cálculos respectivos para determinar el valor de todas las transacciones y los impuestos recaudados.

Los estudiantes expondrán los resultados obtenidos, realizando un análisis crítico del trabajo realizado y los resultados obtenidos en la simulación. El docente realizará la evaluación respectiva utilizando la respectiva rubrica, además brindará la retroinformación respectiva señalando aciertos y errores de los participantes.

8.- Recursos necesarios para la simulación

Los materiales que se utilizarán en la simulación se detallan a continuación:

- Lista de requerimientos de las familias.
- Cantidad de producción de empresas.
- Precios de venta de empresas.
- Contratos para transacciones en tres ejemplares.
- Esquema de presentación de informe final. (Familias, empresas y estado).

9.- Esquema de presentación de informe final de taller

1. Indicar el nombre de la empresa, si es comprador o vendedor.
2. Indicar los principales problemas encontrados en la interacción entre comprador y vendedor.
3. Cuáles fueron las ventajas que determinaron su negociación.
4. Presentar el cuadro resumen de vendedor o comprador, (cuadro original), puede añadir alguna fila o columna en el mismo, si lo considera conveniente.
5. Analizar el resultado presentado, indicando los beneficios o ahorros obtenidos, así como los productos que no pudieron comprar o vender y las posibles causas de ello.
6. Señalar los errores que pudo haber cometido el grupo en la negociación.
7. Adjuntar los contratos debidamente firmados por los Gerentes de las empresas, compradora y vendedora.
8. Encontró equilibrio o desequilibrio en el mercado.
9. Cuáles son las recomendaciones que haría como equipo participante para mejorar la eficiencia de mercado.
10. Entregar el informe detallado para su respectiva calificación.
11. Rúbrica de evaluación por estrategia a aplicar.

FAMILIAS - REQUERIMIENTO ANUAL.

La familia _____ necesita comprar los siguientes productos para poder atender las necesidades alimenticias de su personal durante un año. El departamento de compras necesita realizar los contratos con las empresas proveedoras para asegurar su abastecimiento.

Cuenta con ingresos de: **S/. 120,000 Nuevos Soles** anuales.

CUADRO RESUMEN DE REQUERIMIENTOS MENSUALES. (KILOS)

MES	REQUERIMIENTOS ABASTECIMIENTO.			CANTIDAD COMPRADA				MONTO
	ARROZ	F & V	AZUCAR	EMPRESA	ARROZ	F & V	AZUCAR	TOTAL
ENERO	350	150	1,000					
FEBRERO	350	150	1,100					
MARZO	400	200	1,200					
ABRIL	450	250	1,300					
MAYO	500	300	1,400					
JUNIO	550	350	1,500					
JULIO	1,000	800	2,500					
AGOSTO	650	450	1,700					
SEPTIEMBRE	700	500	1,400					
OCTUBRE	750	550	1,900					
NOVIEMBRE	800	600	2,000					
DICIEMBRE	2,000	1,200	4,000					
TOTAL	8,500	5,500	21,000					

Lima, ____ de _____ del 2019.

Gerente.

FAMILIAS - REQUERIMIENTO ANUAL.

La empresa _____ necesita comprar los siguientes productos para poder atender las necesidades alimenticias de su personal durante un año. El departamento de compras necesita realizar los contratos con las empresas proveedoras para asegurar su abastecimiento.

Cuenta con ingresos de: **S/. 120,000 Nuevos Soles** anuales.

CUADRO RESUMEN DE REQUERIMIENTOS MENSUALES. (KILOS)

MES	REQUERIMIENTOS ABASTECIMIENTO.			CONTRATO	CANTIDAD COMPRADA			MONTO
	ARROZ	F & V	AZÚCAR	EMPRESA	ARROZ	F & V	AZÚCAR	TOTAL
ENERO	700	600	800					
FEBRERO	700	550	700					
MARZO	800	600	800					
ABRIL	900	650	900					
MAYO	1,000	700	1,000					
JUNIO	1,100	750	1,100					
JULIO	2,200	1,500	2,000					
AGOSTO	1,300	850	1,300					
SEPTIEMBRE	1,400	900	1,400					
OCTUBRE	1,500	950	1,500					
NOVIEMBRE	1,600	1,000	1,600					
DICIEMBRE	3,500	2,000	3,600					
TOTAL	16,700	11,050	16,700					

Lima, ____ de _____ del 2019.

Gerente

FAMILIAS - REQUERIMIENTO ANUAL.

La empresa _____ necesita comprar los siguientes productos para poder atender las necesidades alimenticias de su personal durante un año. El departamento de compras necesita realizar los contratos con las empresas proveedoras para asegurar su abastecimiento.

Cuenta con ingresos de: **S/. 120,000 Nuevos Soles** anuales.

CUADRO RESUMEN DE REQUERIMIENTOS MENSUALES. (KILOS)

MES	REQUERIMIENTOS ABASTECIMIENTO.			CANTIDAD COMPRADA				MONTO
	ARROZ	F & V	AZUCAR	EMPRESA	ARROZ	F & V	AZUCAR	TOTAL
ENERO	200	400	900					
FEBRERO	200	350	900					
MARZO	300	400	1,000					
ABRIL	400	450	1,100					
MAYO	500	500	1,200					
JUNIO	600	550	1,300					
JULIO	1,500	1,200	2,500					
AGOSTO	800	650	1,500					
SEPTIEMBRE	900	700	1,400					
OCTUBRE	1,000	750	1,700					
NOVIEMBRE	1,100	800	1,800					
DICIEMBRE	2,400	1,600	3,800					
TOTAL	9,900	8,350	19,100					

Lima, ____ de _____ del 2019.

Gerente

FAMILIAS - REQUERIMIENTO ANUAL.

La empresa _____ necesita comprar los siguientes productos para poder atender las necesidades alimenticias de su personal durante un año. El departamento de compras necesita realizar los contratos con las empresas proveedoras para asegurar su abastecimiento.

Cuenta con ingresos de: **S/. 120,000 Nuevos Soles** anuales.

CUADRO RESUMEN DE REQUERIMIENTOS MENSUALES. (KILOS)

MES	REQUERIMIENTOS ABASTECIMIENTO.			CANTIDAD COMPRADA				MONTO
	ARROZ	F & V	AZUCAR	EMPRESA	ARROZ	F & V	AZUCAR	TOTAL
ENERO	800	500	600					
FEBRERO	700	450	700					
MARZO	800	500	900					
ABRIL	900	550	1,000					
MAYO	1,000	600	1,200					
JUNIO	1,100	650	1,300					
JULIO	2,200	1,500	2,500					
AGOSTO	1,300	750	1,600					
SEPTIEMBRE	1,400	800	1,800					
OCTUBRE	1,500	850	1,900					
NOVIEMBRE	1,600	900	2,000					
DICIEMBRE	3,500	2,000	4,200					
TOTAL	16,800	10,050	19,700					

Lima, ____ de _____ del 2019.

Gerente

EMPRESAS - PRODUCCIÓN - COSTOS ANUALES.

La empresa _____ tiene el siguiente plan de producción y costos anuales, necesita vender su producción, por lo cual realizará los respectivos contratos con sus compradores que aseguren su venta durante todo el año. En el siguiente cuadro se presenta su nivel de producción mensual y sus respectivos costos.

CUADRO RESUMEN DE PRODUCCIÓN Y COSTOS MENSUALES. (KILOS Y NUEVOS SOLES)

MES	PRODUCCIÓN Y COSTOS						CONTRATO	CANTIDAD VENDIDA			MONTO
	ARROZ	COSTO	F & V	COSTO	AZÚCAR	COSTO	EMPRESA	ARROZ	F & V	AZÚCAR	TOTAL
ENERO	500	2.0	450	5.0	1,600	1.9					
FEBRERO	550	2.2	400	6.5	1,800	2.1					
MARZO	600	2.2	400	6.0	2,000	2.3					
ABRIL	800	2.5	400	6.5	2,500	2.3					
MAYO	800	2.5	600	6.0	2,500	2.3					
JUNIO	800	2.5	600	6.5	2,500	2.5					
JULIO	1,500	2.5	1,000	5.5	2,500	2.5					
AGOSTO	1,000	3.0	600	6.5	3,000	2.5					
SEPTIEMBRE	1,000	3.0	700	6.5	3,000	2.5					
OCTUBRE	1,000	3.0	700	5.0	3,500	2.8					
NOVIEMBRE	1,000	3.5	800	5.5	4,000	2.8					
DICIEMBRE	2,500	3.5	2,500	6.0	6,000	2.8					
TOTAL	12,050		9,150		34,900						

Lima, ____ de _____ del 2019.

Gerente

EMPRESAS - PRODUCCIÓN - COSTOS ANUALES.

La empresa _____ tiene el siguiente plan de producción y costos anuales, necesita vender su producción, por lo cual realizará los respectivos contratos con sus compradores que aseguren su venta durante todo el año. En el siguiente cuadro se presenta su nivel de producción mensual y sus respectivos costos.

CUADRO RESUMEN DE PRODUCCIÓN Y COSTOS MENSUALES. (KILOS Y NUEVOS SOLES)

MES	PRODUCCIÓN Y COSTOS				EMPRESA	CANTIDAD VENDIDA		MONTO
	ARROZ	COSTO	F & V	COSTO		ARROZ	F & V	TOTAL
ENERO	450	2.2	400	5.0				
FEBRERO	400	2.2	400	5.5				
MARZO	500	2.2	300	5.5				
ABRIL	500	2.3	400	6.0				
MAYO	1,000	2.3	400	6.0				
JUNIO	1,000	2.5	400	6.0				
JULIO	1,800	2.5	1,000	6.5				
AGOSTO	1,000	2.5	500	6.5				
SEPTIEMBRE	1,200	3.5	400	6.5				
OCTUBRE	1,100	3.5	500	5.0				
NOVIEMBRE	1,200	3.0	600	5.0				
DICIEMBRE	2,800	3.5	1,800	5.5				
TOTAL	12,950		7,100					

Lima, ____ de _____ del 2019.

Gerente

EMPRESAS - PRODUCCIÓN - COSTOS ANUALES.

La empresa _____ tiene el siguiente plan de producción y costos anuales, necesita vender su producción, por lo cual realizará los respectivos contratos con sus compradores que aseguren su venta durante todo el año. En el siguiente cuadro se presenta su nivel de producción mensual y sus respectivos costos.

CUADRO RESUMEN DE PRODUCCIÓN Y COSTOS MENSUALES. (KILOS Y NUEVOS SOLES)

MES	PRODUCCIÓN Y COSTOS						CONTRATO	CANTIDAD VENDIDA			
	ARROZ	COSTO	F & V	COSTO	AZÚCAR	COSTO	EMPRESA	ARROZ	F & V	Azúcar	TOTAL
ENERO	500	2.5	600	5.0	1,700	2.0					
FEBRERO	500	2.5	500	5.0	1,600	2.0					
MARZO	500	2.5	800	5.0	2,000	2.3					
ABRIL	500	2.5	800	6.0	2,500	2.4					
MAYO	600	2.5	800	6.0	2,500	2.3					
JUNIO	600	2.5	1,000	5.5	2,500	2.5					
JULIO	1,000	2.5	2,000	6.5	5,000	2.5					
AGOSTO	1,000	3.0	1,000	7.0	3,000	2.6					
SEPTIEMBRE	1,000	3.0	1,100	7.0	3,000	2.4					
OCTUBRE	1,500	3.0	1,200	7.0	3,500	2.7					
NOVIEMBRE	1,500	3.0	1,200	6.5	4,000	2.8					
DICIEMBRE	4,000	3.0	2,800	6.5	8,500	2.9					
TOTAL	13,200		13,800		39,800						

Gerente

Lima, ____ de _____ del 2019.

EMPRESAS - PRODUCCIÓN - COSTOS ANUALES.

La empresa _____ tiene el siguiente plan de producción y costos anuales, necesita vender su producción, por lo cual realizará los respectivos contratos con sus compradores que aseguren su venta durante todo el año. En el siguiente cuadro se presenta su nivel de producción mensual y sus respectivos costos.

CUADRO RESUMEN DE PRODUCCIÓN Y COSTOS MENSUALES. (KILOS Y NUEVOS SOLES)

MES	PRODUCCIÓN Y COSTOS				CONTRATO	CANTIDAD VENDIDA		MONTO
	ARROZ	COSTO	F & V	COSTO	EMPRESA	ARROZ	F & V	TOTAL
ENERO	600	3.0	200	5.0				
FEBRERO	500	2.5	200	5.0				
MARZO	600	4.0	400	6.0				
ABRIL	600	3.5	400	6.0				
MAYO	1,000	4.0	500	6.5				
JUNIO	1,000	3.0	500	6.5				
JULIO	2,000	3.0	1,000	6.0				
AGOSTO	1,000	3.0	800	5.0				
SEPTIEMBRE	1,200	4.5	700	4.5				
OCTUBRE	1,150	4.5	700	4.0				
NOVIEMBRE	1,200	3.5	1,200	6.0				
DICIEMBRE	3,500	3.5	3,000	4.5				
TOTAL	14,350		9,600					

Lima, ____ de _____ del 2019.

Gerente

EMPRESAS - PRODUCCIÓN – PRECIOS DE VENTA.

La empresa _____ tiene el siguiente plan de producción y costos anuales, necesita vender su producción, por lo cual realizará los respectivos contratos con sus compradores que aseguren su venta durante todo el año. En el siguiente cuadro se presenta su nivel de producción mensual y sus respectivos costos.

CUADRO RESUMEN DE PRODUCCIÓN Y COSTOS MENSUALES. (KILOS Y NUEVOS SOLES)

MES	PRODUCCIÓN Y COSTOS						CONTRATO	CANTIDAD VENDIDA			MONTO
	ARROZ	PRECIO	F & V	PRECIO	AZÚCAR	PRECIO	EMPRESA	ARROZ	F & V	AZÚCAR	TOTAL
ENERO	600		300		4,000						
FEBRERO	600		400		4,000						
MARZO	600		400		4,000						
ABRIL	800		400		5,000						
MAYO	800		600		5,000						
JUNIO	800		600		5,000						
JULIO	800		600		5,000						
AGOSTO	1,000		600		6,000						
SEPTIEMBRE	1,000		800		6,000						
OCTUBRE	1,000		800		8,000						
NOVIEMBRE	1,000		800		8,000						
DICIEMBRE	1,000		800		8,000						
TOTAL	10,000		7,100		68,000						

Lima, ____ de _____ del 2019.

Gerente

DEPARTAMENTO COMERCIAL – PRECIOS DE VENTA.

La empresa _____ tiene el siguiente plan de producción y costos anuales, necesita vender su producción, por lo cual realizará los respectivos contratos con sus compradores que aseguren su venta durante todo el año. En el siguiente cuadro se presenta su nivel de producción mensual y sus respectivos costos.

CUADRO RESUMEN DE PRODUCCIÓN Y COSTOS MENSUALES. (KILOS Y NUEVOS SOLES)

MES	PRODUCCIÓN Y COSTOS				CANTIDAD VENDIDA			MONTO
	ARROZ	PRECIO	F & V	PRECIO	EMPRESA	ARROZ	F & V	TOTAL
ENERO	500		300					
FEBRERO	500		300					
MARZO	500		300					
ABRIL	500		400					
MAYO	1,000		400					
JUNIO	1,000		400					
JULIO	1,000		500					
AGOSTO	1,000		500					
SEPTIEMBRE	1,200		500					
OCTUBRE	1,200		600					
NOVIEMBRE	1,200		600					
DICIEMBRE	1,200		600					
TOTAL	10,800		5,400					

Lima, ____ de _____ del 2019.

Gerente

DEPARTAMENTO COMERCIAL – PRECIOS DE VENTA.

La empresa _____ tiene el siguiente plan de producción y costos anuales, necesita vender su producción, por lo cual realizará los respectivos contratos con sus compradores que aseguren su venta durante todo el año. En el siguiente cuadro se presenta su nivel de producción mensual y sus respectivos costos.

CUADRO RESUMEN DE PRODUCCIÓN Y COSTOS MENSUALES. (KILOS Y NUEVOS SOLES)

MES	PRODUCCIÓN Y COSTOS				CONTRATO	CANTIDAD VENDIDA		TOTAL
	ARROZ	PRECIO	F & V	PRECIO	EMPRESA	ARROZ	F & V	
ENERO	500		500					
FEBRERO	500		500					
MARZO	500		800					
ABRIL	500		800					
MAYO	600		800					
JUNIO	600		1,000					
JULIO	600		1,000					
AGOSTO	1,000		1,000					
SEPTIEMBRE	1,000		1,200					
OCTUBRE	1,500		1,200					
NOVIEMBRE	1,500		1,200					
DICIEMBRE	1,500		1,200					
TOTAL	10,300		11,200					

Gerente

Lima, ____ de _____ del 2019.

DEPARTAMENTO COMERCIAL – PRECIOS DE VENTA.

La empresa _____ tiene el siguiente plan de producción y costos anuales, necesita vender su producción, por lo cual realizará los respectivos contratos con sus compradores que aseguren su venta durante todo el año. En el siguiente cuadro se presenta su nivel de producción mensual y sus respectivos costos.

CUADRO RESUMEN DE PRODUCCIÓN Y COSTOS MENSUALES. (KILOS Y NUEVOS SOLES)

MES	PRODUCCIÓN Y COSTOS				CONTRATO	CANTIDAD VENDIDA		MONTO
	ARROZ	PRECIO	F & V	PRECIO	EMPRESA	ARROZ	F & V	TOTAL
ENERO	600		200					
FEBRERO	600		200					
MARZO	600		400					
ABRIL	600		400					
MAYO	1,000		500					
JUNIO	1,000		500					
JULIO	1,000		500					
AGOSTO	1,000		800					
SEPTIEMBRE	1,200		800					
OCTUBRE	1,200		800					
NOVIEMBRE	1,200		1,200					
DICIEMBRE	1,200		1,200					
TOTAL	11,200		7,500					

Lima, ____ de _____ del 2019.

Gerente

TALLER DE FUNCIONAMIENTO DE MERCADO

CONTRATO DE COMPRAVENTA

N° _____

Lima, ____ de _____ 20____

La empresa _____ vende a la familia _____ los siguientes productos, comprometiéndose a entregar en las fechas y cantidades detalladas a continuación:

MES	PRODUCTO	CANTIDAD	PRECIO	TOTAL
		Subtotal S/		
		IGV 18%		
		TOTAL S/		

Gerente de Ventas

Gerente de Compras

Vendedor

Original

Comprador

Verde

Estado

Rosada

INFORME DE RECAUDACIÓN DE IMPUESTOS

Institución:

Mes: _____ Año: **2019**

N° Doc.	Empresa	Valor venta neto	Impuesto generado
TOTAL VENTAS S/			
TOTAL RECAUDADO S/			

Director General

ESTRATEGIA DE SIMULACIÓN DE INVERSIÓN - INVESTMENT

1.- Fundamentos de la estrategia

Los fundamentos que sustentan el diseño y desarrollo de la estrategia de simulación de aprendizaje “INVESTMENT”, son: que la simulación plantea la enseñanza en escenarios controlados encaminados a resolver situaciones reales, las actividades tienen que ser lo más reales posibles, para que la interacción del y demás elementos del contexto permitan a los estudiantes encontrar significado a lo que aprenden.

2.- Contenidos económicos incluidos en la simulación.

La estrategia se deberá desarrollar en la séptima u octava sesión de clase, después de haber tratado los temas teóricos sobre: agentes económicos, variables macroeconómicas, oferta, demanda, inversión, factores determinantes, el multiplicador de la inversión y ahorro, que están incluidos en la estrategia.

La simulación consiste en realizar una nueva inversión por parte de una empresa, misma que demandará diferentes tipos de bienes y servicios para la ejecución de la inversión, en el mercado existirán varias empresas que ofertarán los diferentes bienes y servicios, se deberán realizar las transacciones para observar el efecto del multiplicador en la economía.

3.- Objetivos de la simulación.

La estrategia pretende que los estudiantes pongan en práctica los conceptos teóricos aprendidos, además de sus habilidades personales, durante la ejecución de la simulación. Se debe considerar los siguientes objetivos dentro del desarrollo de la simulación:

- Generar un aprendizaje pragmático a través de situaciones reales.
- Mejorar el aprendizaje sobre la inversión, factores determinantes, el factor multiplicador de la inversión, a través de una participación activa y divertida.
- Analizar la importancia que tiene la inversión en la dinamización y crecimiento de la economía.
- Generar la participación e interacción de todos los estudiantes.
- Generar motivación y compromiso constante del estudiante.
- Fomentar el desarrollo de habilidades personales como; trabajo en equipo, comunicación efectiva y toma de decisiones.

4.- Requisitos para realizar la simulación

- Definir los objetivos de aprendizaje esperado en el estudiante como parte activa en el proceso de simulación.
- Definir el rol que tendrá cada uno de los participantes durante el desarrollo de la estrategia de simulación.
- Establecer las reglas claras y precisas que se debe considerar durante el desarrollo y cierre de la estrategia de simulación, para evitar confusión en los estudiantes.
- Tener los materiales listos y las actividades a realizar definidas.
- Tener lista la herramienta que se utilizará para la evaluación de resultados.

5.- Rol de los participantes.

Para el desarrollo de la estrategia de simulación se debe establecer los siguientes roles, que dependerá del número de estudiantes inscritos y asistentes a la sesión de aprendizaje.

Empresa inversora. - Un equipo de 2 o 3 estudiantes conformará la empresa que realiza la inversión en el mercado, tendrán una lista de requerimientos para su inversión y un presupuesto definido para realizar sus compras (Anexo --). Uno de los integrantes deberá hacer de gerente de la empresa, quien firmará los contratos con las empresas. Deberán presentar el informe final de acuerdo a los lineamientos establecidos. (Anexo --) Se debe formar 1 solo equipo para este rol.

Empresas proveedoras. - Un equipo de 1 o 2 estudiantes conformará las diferentes empresas proveedoras para la inversión realizada, tendrán una lista de bienes a ofrecer y sus precios de referencia (Anexo --), el equipo deberá negociar en el mercado con las empresas proveedoras, de acuerdo a la competencia que pueda existir. Uno de los integrantes deberá hacer de gerente de la empresa, quién firmará los contratos con el comprador. Deberán presentar el informe final de acuerdo a los lineamientos establecidos. (Anexo --) Se deben formar **n** equipos para este rol de acuerdo a requerimientos.

Estado. - Un equipo de máximo 3 integrantes será parte del estado, quienes deberán supervisar el comportamiento de las empresas, que cumplan las reglas establecidas en cuanto a la formalidad y el pago de impuestos. Deberán presentar el informe final de acuerdo a los lineamientos establecidos. (Anexo --)

Banco. Un equipo de 2 o 3 integrantes simulara el rol de banco comercial, quienes recibirán los depósitos que realizarán las empresas, deberán registra y entregar los comprobantes respectivos. Deberán presentar el informe final de acuerdo a los lineamientos establecidos. (Anexo --)

6.- Reglas de juego para realizar la simulación de mercado.

Los participantes deberán observar y respetar las reglas establecidas durante el desarrollo de la simulación. Las reglas son las siguientes:

- El estudiante debe entregar desde el primer momento actitud positiva, tener iniciativa y espíritu de colaboración en todo momento.
- No podrán cambiar de equipos, ni roles una vez iniciada la simulación, deberán mantenerse en cada uno de los equipos.
- Deberán realizar la compra o venta de bienes, respetando los requerimientos o disponibilidad de bienes.
- La empresa que realiza la inversión deberá adquirir los bienes requeridos de acuerdo a la cantidad requerida y al presupuesto establecido, no pueden exceder el monto de su presupuesto. El objetivo es comprar los bienes requeridos y generar ahorro.
- Las empresas deberán vender los bienes de acuerdo a su precio de referencia y la cantidad disponible. El objetivo es vender los productos y generar ahorro.
- Deben respetar los tiempos asignados para cada actividad, de acuerdo al cronograma establecido por el docente.
- Cada vez que realicen una transacción deben hacerlo de forma escrita emitiendo el comprobante respectivo, firmado por las dos partes.
- Una vez realizada la transacción y firmado el contrato por ambas partes, no se puede anular de ninguna manera.
- Deben depositar en el banco el valor de acuerdo a la propensión marginal al ahorro.
- No hay límite para el número de transacciones a realizar.
- Deben entregar a quien hace el rol de estado, el comprobante de transacción respectiva (rosado) indicada por el docente.
- Los documentos de las transacciones anuladas se deben comunicar y entregar al estado en forma total (tres comprobantes).

- El informe final se presentará según esquema recomendado por el docente, adjuntando los documentos de las transacciones realizadas.

7.- Fases de desarrollo de la simulación.

La estrategia de simulación se realizará en tres etapas:

1.- Fase inicial. En esta etapa el Profesor motiva al estudiante y anuncia las indicaciones sobre el proceso y las actividades a realizar en la simulación. Pone énfasis en las reglas del juego y el rol de cada uno de los participantes.

El profesor forma los equipos; un equipo de la empresa que realiza la inversión, n empresas que ofertan bienes y servicios, un equipo que hace el rol de banco, un equipo que hace el rol de estado, utilizando algún método aleatorio para elegir a los integrantes, según roles establecidos.

Se entrega el material a los estudiantes de acuerdo al rol que cumplirán, para que puedan realizar las transacciones.

Esta fase debe durar máximo 10 minutos.

2.- Fase de desarrollo e implementación. Los estudiantes revisan el material entregado y planifican las actividades a realizar. Las empresas revisarán los precios al que venderán los productos en el mercado.

Luego se inicia la etapa de simulación, cada equipo debe realizar las transacciones de acuerdo a su rol, se dan las negociaciones en el mercado de acuerdo a las reglas establecidas, en esta etapa el docente debe estar atento a las posibles preguntas o confusiones que puedan tener los estudiantes.

El equipo que hace el rol de banco debe registrar las transacciones de las empresas, el equipo que hace el rol estado debe estar atento a las transacciones que se realizan para solicitar el comprobante respectivo y además registrar el impuesto generado, además de resolver algún problema entre empresas.

Esta etapa debe durar máximo 60 minutos.

3.- Fase de cierre y evaluación. En esta etapa los estudiantes deben terminar las transacciones en el mercado, cada equipo se reúne para realizar el informe final de acuerdo a

las transacciones realizadas, deben realizar los cálculos respectivos para establecer el ahorro o la rentabilidad generada.

Quien cumple el rol del estado debe revisar que todas las transacciones realizadas se hayan registrado y además realizar los cálculos respectivos para determinar el valor de todas las transacciones y los impuestos recaudados.

Los estudiantes expondrán los resultados obtenidos, realizando un análisis crítico del trabajo realizado y los resultados obtenidos en la simulación. El docente realizará la evaluación respectiva utilizando la respectiva rubrica, además brindará la retroinformación respectiva señalando aciertos y errores de los participantes.

8.- Recursos necesarios para la simulación.

Los materiales que se utilizarán en la simulación se detallan a continuación:

- Proyecto de inversión a realizar.
- Empresas con proyecto para licitación.
- Lista de productos para la venta por cada empresa proveedora.
- Cantidad requerida para la compra
- Contratos para transacciones en tres ejemplares.
- Esquema de presentación de informe final. (Estado y banco comercial).

9.- Esquema de presentación de informe final

1. Indicar los principales problemas encontrados en las transacciones y recaudación de impuestos.
2. Presentar el cuadro resumen de los impuestos recaudados e ingresos generados, de acuerdo a las empresas participantes, (cuadro original).
3. Analizar el resultado presentado, indicando la cantidad de transacciones e impuestos recaudados.
4. Señalar los errores que pudo haber cometido el grupo en la recaudación de impuestos.
5. Adjuntar las copias de los contratos debidamente firmados por los Gerentes de las empresas, y entregados por la empresa vendedora.
6. Cuál es el efecto generado por el multiplicador en la economía. (Monto final de transacciones)

10.- Rúbrica de evaluación.

RÚBRICA DE EVALUACIÓN DE ESTRATEGIAS DE INVERSIÓN

INDICADOR	EXCELENTE (LOGRADO)	REGULAR (EN PROCESO)	DEFICIENTE
1.- Inversión realizada			
Monto inicial de inversión	Determina de forma clara el monto inicial de inversión (2 Puntos)	Determina de forma parcial el monto inicial de la inversión (1 Punto)	No determina el monto inicial de la inversión (0 Puntos)
Actividad económica en que se realiza la inversión	Identifica de forma clara la actividad económica en la cual se realiza la inversión (2 Puntos)	Identifica de forma parcial la actividad económica en la cual se realiza la inversión (1 Punto)	No identifica la actividad económica en la cual se realiza la inversión (0 Puntos)
Actividades relacionadas con la inversión	Detalla todas las actividades relacionadas con la inversión (3 Puntos)	Detalla de forma parcial las actividades relacionadas con la inversión (1,5 Puntos)	No detalla las actividades relacionadas con la inversión (0 Puntos)
2.- Efecto Multiplicador			
Valor del multiplicador de la inversión	Determina el valor del multiplicador de la inversión (3 Puntos)	Determina de forma parcial el valor del multiplicador de la inversión (1,5 Puntos)	No obtiene el valor del multiplicador de la inversión (0 Puntos)
Demanda agregada generada por la inversión	Determina de forma clara la demanda agregada generada por la inversión (3 Puntos)	Determina de forma parcial la demanda agregada generada por la inversión (1,5 Puntos)	No determina la demanda agregada generada por la inversión (0 Puntos)
Empleo generado por la inversión	Determina de forma clara el empleo generado por la inversión (3 Puntos)	Determina de forma parcial el empleo total generado por la inversión (1,5 Punto)	No determina el empleo generado por la inversión (0 Puntos)
3.- Ahorro generado			
Nivel de ahorro generado	Determina de forma clara el nivel de ahorro generado (4 Puntos)	Determina de forma parcial el nivel de ahorro generado (2 Puntos)	No determina el nivel de ahorro generado (0 Puntos)
TOTAL =			

TALLER DE SIMULACIÓN DE LA INVERSIÓN

El gobierno central va invertir en la construcción del nuevo HOSPITAL SAN PEDRO DE MOGROVEJO en la provincia de Cutervo de la región Cajamarca, el presupuesto asignado es de S/ 4,000,000.

Después de la licitación respectiva la empresa ICASA CONTRUCTION PERU S.A.C. será la encargada de construir.

Según el proyecto de inversión presenta los siguientes requerimientos:

MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN, SUMINISTROS, EQUIPOS.

Producto	Unidad	Cantidad
Cemento	Sacos	4,000
Hierro	TM	60
Ladrillo	Uds	10,000
Tubos plásticos	Ud	500
Llaves de paso	Ud	60
Adaptador	Ud	60
Abrazadera	Ud	120
Niple galvanizado	Ud	120
Rejillas	Ud	48
Sifones	Ud	36
Llave regulador	Ud	60
Pegador PVC	kg	60
Manguera	m	200
Calzado industrial	Par	180
Lentes seguridad	Ud	180
Cascos seguridad	Ud	180
Arnés 3 anillos	Ud	60
Guantes seguridad	Par	180
Oreja vincha	Ud	72
Traje cinta reflexiva	Ud	180
Eslinga y asan	Ud	24
Ventanas	Ud	150
Puertas	Ud	80
Cortinas	Ud	150
Accesorios baño	Jgo	25
Porcelanato	m ²	1000
Azulejos	m ²	500
Tabla yeso	m ²	1200

Producto	Unidad	Cantidad
Cable	m	5,000
Lámparas	Ud.	32
Tablero control	Ud.	12
Tomacorrientes	Ud.	250
Fusibles	Ud.	60
Interruptor	Ud.	320
Disyuntor	Ud.	100
Relé	Ud.	60
Fio cobre	Ud.	60
Lamp. Emergencia	Ud.	40
Ojos de buey	Ud.	60
Electrocardiógrafo	Ud.	2
Esterilizador	Ud.	4
Desfibrilador	Ud.	2
Centrifuga	Ud.	5
Audiómetro	Ud.	8
Nebulizador	Ud.	2
Doppler fetal	Ud.	2
Hemoglobimetro	Ud.	3
Autoclave	Ud.	6
Bisturí	Ud.	24
Riñonera	Ud.	60
Tijeras	Ud.	36
Pinzas	Ud.	36
Espéculos	Ud.	24
Micrótomos	Ud.	36
Caretas	Ud.	36
Fresa	Ud.	6
Mandriles	Ud.	24
Cucharillas	Ud.	48
Martillo	Ud.	12
Escritorios	Ud.	48
Sillas gerencia	Ud.	48
Sillas espera	Ud.	60
Archivadores	Ud.	12
Sillones	Ud.	12
Counter	Ud.	4
Camillas	Ud.	36
Coches de paro	Ud.	12
Porta suero	Ud.	36

Producto	Unidad	Cantidad
Silla ruedas	Ud.	10
Cama sins	Ud.	24
Colchones antiescaras	Ud.	60
PC's escritorio (comp.)	Ud.	48
Laptops	Ud.	12
Tablets	Ud.	24
Impresoras	Ud.	12
Escáner	Ud.	12
Fotocopiadora	Ud.	6
Cámaras Domo A15	Ud.	12
Cámaras Tubo HDCVI	Ud.	36
Cámara Miniplus	Ud.	24
Cámara Wifi DPC	Ud.	6
Monitor cámara Ezviz	Ud.	6
Grabador de video Ez	Ud.	2
Excavadora	H	48
Cargador	H	60
Volquetes	H	120
Vibroapisionador	H	48
Wacker mewson	H	60
Telescopio	H	60
Personal de planta		
Detalle	Cantidad	Sueldo
Ingenieros	12	6,000
Técnicos	18	4,500
Obreros	120	1,200

La empresa para mejorar su eficiencia en la construcción ha distribuido ha dividido los materiales de acuerdo con los distintos rubros como podemos observar en las siguientes páginas:

Materiales de construcción:

Producto	Unidad	Cantidad	P.V.P	TOTAL
Cemento	Sacos	4,000		
Hierro	TM	60		
Ladrillo	Uds	10,000		
Arena	m ³	300		
			TOTAL S/.	

Materiales de plomería:

Producto	Unidad	Cantidad	P.V.P	TOTAL
Tubos plásticos	Ud	500		
Llaves de paso	Ud	60		
Adaptador	Ud	60		
Abrazadera	Ud	120		
Niple galvanizado	Ud	120		
Rejillas	Ud	48		
Sifones	Ud	36		
Llave regulador	Ud	60		
Pegador PVC	kg	60		
Manguera	m	200		
			TOTAL S/.	

quipos de protección personal:

Producto	Unidad	Cantidad	P.V.P	TOTAL
Calzado industrial	Par	180		
Lentes seguridad	Ud	180		
Cascos seguridad	Ud	180		
Arnes 3 anillos	Ud	60		
Guantes seguridad	Par	180		
Oreja vincha	Ud	72		
Traje cinta reflexiva	Ud	180		
Eslinga y asan	Ud	24		
			TOTAL S/.	

Acabados para la construcción:

Producto	Unidad	Cantidad	P.V.P	TOTAL
Ventanas	Ud	150		
Puertas	Ud	80		
Cortinas	Ud	150		
Accesorios baño	Jgo	25		
Porcelanato	m ²	1000		
Azulejos	m ²	500		
Tabla yeso	m ²	1200		
Pintura	Gl	120		
			TOTAL S/.	

Materiales eléctricos:

Producto	Unidad	Cantidad	P.V.P	TOTAL
Cable	m	5,000		
Lámparas	Ud.	32		
Tablero control	Ud.	12		
Tomacorrientes	Ud.	250		
Fusibles	Ud.	60		
Interruptor	Ud.	320		
Disyuntor	Ud.	100		
Rele	Ud.	60		
Fio cobre	Ud.	60		
Lamp. Emergencia	Ud.	40		
Ojos de buey	Ud.	60		
			TOTAL S/.	

Equipos médicos:

Producto	Unidad	Cantidad	P.V.P	TOTAL
Electrocardiógrafo	Ud.	2		
Esterilizador	Ud.	4		
Desfibrilador	Ud.	2		
Centrifuga	Ud.	5		
Audiómetro	Ud.	8		
Nebulizador	Ud.	2		
Dopler fetal	Ud.	2		
Hemoglobimetro	Ud.	3		
Autoclave	Ud.	6		
			TOTAL S/.	

Instrumental médico:

Producto	Unidad	Cantidad	P.V.P	TOTAL
Bisturí	Ud.	24		
Riñonera	Ud.	60		
Tijeras	Ud.	36		
Pinzas	Ud.	36		
Espéculos	Ud.	24		
Micrótomos	Ud.	36		
Curetas	Ud.	36		
Fresa	Ud.	6		
Mandriles	Ud.	24		
Cucharillas	Ud.	48		
Martillo	Ud.	12		
			TOTAL S/.	

Muebles de oficina:

Producto	Unidad	Cantidad	P.V.P	TOTAL
Escritorios	Ud.	48		
Sillas gerencia	Ud.	48		
Sillas espera	Ud.	60		
Archivadores	Ud.	12		
Sillones	Ud.	12		
Counter	Ud.	4		
			TOTAL S/.	

Muebles médicos:

Producto	Unidad	Cantidad	P.V.P	TOTAL
Camillas	Ud.	36		
Coches de paro	Ud.	12		
Portasuero	Ud.	36		
Silla ruedas	Ud.	10		
Cama sins	Ud.	24		
Colchones antiescaras	Ud.	60		
			TOTAL S/.	

Equipos de computación:

Producto	Unidad	Cantidad	P.V.P	TOTAL
PC's escritorio (comp.)	Ud.	48		
Laptops	Ud.	12		
Tablets	Ud.	24		
Impresoras	Ud.	12		
Escáner	Ud.	12		
Fotocopiadora	Ud.	6		
			TOTAL S/.	

Equipos de seguridad:

Producto	Unidad	Cantidad	P.V.P	TOTAL
Cámaras Domo A15	Ud.	12		
Cámaras Tubo HDCVI	Ud.	36		
Cámara Miniplus	Ud.	24		
Cámara Wifi DPC	Ud.	6		
Monitor cámara Ezviz	Ud.	6		
Grabador de video Ez	Ud.	2		
			TOTAL S/.	

Alquiler de maquinarias:

Producto	Unidad	Cantidad	P.V.P	TOTAL
Excavadora	H	48		
Cargador	H	60		
Volquetes	H	120		
Vibroapisionador	H	48		
Wacker mewson	H	60		
Telescopio	H	60		
			TOTAL S/.	

TALLER DE SIMULACIÓN - INVERSIÓN

MAESTRO CONSTRUCTOR SAC.

PRODUCTOS PARA LA VENTA

El siguiente es el inventario de productos disponibles para la venta y su respectivo precio de venta:

Producto	Unidad	Cantidad	P.V.P	TOTAL
Cemento	Sacos	4,000	22	
Hierro	TM	60	7500	
Ladrillo	Uds.	10,000	0.6	
Arena	m ³	300	60	
			TOTAL S/.	

COLABORADORES

Producto	Cantidad	Meses	Sueldo	TOTAL
Trabajadores	5	1	1200	
			TOTAL S/.	

TALLER DE SIMULACIÓN - INVERSIÓN

MAESTRO CONSTRUCTOR SAC.

PRODUCTOS PARA LA COMPRA

La empresa compra artículos a su proveedor Fábrica de Agregados Barranca SAC.

Producto	Unidad	Cantidad	P.V.P	TOTAL
Cemento	Sacos	4,000		
Ladrillo	Uds.	10,000		
Arena	m ³	300		
			TOTAL S/.	

La empresa compra artículos a su proveedor Aceros Huaral SAC.

Producto	Unidad	Cantidad	P.V.P	TOTAL
Hierro	TM	60		
			TOTAL S/.	

TALLER DE SIMULACIÓN - INVERSIÓN

FÁBRICA DE AGREGADOS BARRANCA SAC.

PRODUCTOS PARA LA VENTA

El siguiente es el inventario de productos disponibles para la venta y su respectivo precio de venta:

Producto	Unidad	Cantidad	P.V.P	TOTAL
Cemento	Sacos	4,000	13.2	
Ladrillo	Uds.	10,000	0.36	
Arena	m ³	300	36	
			TOTAL S/.	

COLABORADORES

Producto	Cantidad	Meses	Sueldo	TOTAL
Trabajadores	10	1	1200	
			TOTAL S/.	

TALLER DE SIMULACIÓN - INVERSIÓN**FÁBRICA DE AGREGADOS BARRANCA SAC.****PRODUCTOS PARA LA COMPRA**

La empresa compra artículos a su proveedor Minera BARRANCA SAC.

Producto	Unidad	Cantidad	P.V.P	TOTAL
Caliza	TM	60		
Arcilla	TM	30		
Yeso	TM	10		
Grava	TM	10		
			TOTAL S/.	

TALLER DE SIMULACIÓN - INVERSIÓN

ACEROS HUARAL SAC.

PRODUCTOS PARA LA VENTA

El siguiente es el inventario de productos disponibles para la venta y su respectivo precio de venta:

Producto	Unidad	Cantidad	P.V.P	TOTAL
Hierro	TM	60	4500	
			TOTAL S/.	

COLABORADORES

Producto	Cantidad	Meses	Sueldo	TOTAL
Trabajadores	5	1	1500	
			TOTAL S/.	

TALLER DE SIMULACIÓN - INVERSIÓN**ACEROS HUARAL SAC.****PRODUCTOS PARA LA VENTA**

La empresa compra materia prima a su proveedor Minera BARRANCA SAC

Producto	Unidad	Cantidad	P.V.P	TOTAL
Mineral Fe	TM	70	2500	
Chatarra	TM	40	600	
			TOTAL S/.	

TALLER DE SIMULACIÓN - INVERSIÓN

MINERA BARRANCA SAC.

PRODUCTOS PARA LA VENTA

El siguiente es el inventario de productos disponibles para la venta y su respectivo precio de venta:

Producto	Unidad	Cantidad	P.V.P	TOTAL
Caliza	TM	60	500	
Arcilla	TM	30	400	
Yeso	TM	10	600	
Grava	TM	10	700	
Mineral Fe	TM	70	2500	
Chatarra	TM	40	600	
TOTAL S/.				

COLABORADORES

Producto	Cantidad	Meses	Sueldo	TOTAL
Trabajadores	12	1	1000	
TOTAL S/.				

TALLER DE SIMULACIÓN - INVERSIÓN

COMERCIAL FERRETERA LUISA SAC.

PRODUCTOS PARA LA VENTA

El siguiente es el inventario de productos disponibles para la venta y su respectivo precio de venta:

Producto	Unidad	Cantidad	P.V.P	TOTAL
Tubos plásticos	Ud	500	35	
Llaves de paso	Ud	60	24	
Adaptador	Ud	60	10	
Abrazadera	Ud	120	6.0	
Niple galvanizado	Ud	120	15	
Rejillas	Ud	48	6.5	
Sifones	Ud	36	75	
Llave regulador	Ud	60	14	
Pegador PVC	kg	60	25	
Manguera	m	200	15	
TOTAL S/.				

COLABORADORES				
Producto	Cantidad	Meses	Sueldo	TOTAL
Trabajadores	2	1	1500	
TOTAL S/.				

TALLER DE SIMULACIÓN - INVERSIÓN

COMERCIAL FERRETERA LUISA SAC.

PRODUCTOS PARA LA COMPRA

La empresa compra artículos a su proveedor Fábrica Didessa Perú SAC.

Producto	Unidad	Cantidad	P.V.P	TOTAL
Tubos plásticos	Ud	500		
Llaves de paso	Ud	60		
Adaptador	Ud	60		
Abrazadera	Ud	120		
Niple galvanizado	Ud	120		
Rejillas	Ud	48		
Sifones	Ud	36		
Llave regulador	Ud	60		
Pegador PVC	kg	60		
Manguera	m	200		
			TOTAL S/.	

TALLER DE SIMULACIÓN - INVERSIÓN

FÁBRICA DIDESSA SAC.

PRODUCTOS PARA LA VENTA

El siguiente es el inventario de productos disponibles para la venta y su respectivo precio de venta:

Producto	Unidad	Cantidad	P.V.P	TOTAL
Tubos plasticos	Ud	500	21	
Llaves de paso	Ud	60	14	
Adaptador	Ud	60	6	
Abrazadera	Ud	120	4	
Niple galvanizado	Ud	120	9	
Rejillas	Ud	48	4	
Sifones	Ud	36	45	
Llave regulador	Ud	60	8	
Pegador PVC	kg	60	15	
Manguera	m	200	9	
			TOTAL S/.	

COLABORADORES

Producto	Cantidad	Meses	Sueldo	TOTAL
Trabajadores	5	1	1200	
			TOTAL S/.	

TALLER DE SIMULACIÓN - INVERSIÓN**FÁBRICA DIDESSA SAC.****PRODUCTOS PARA LA COMPRA**

La empresa compra polietileno a su proveedor Plaslit Perú SAC.

Producto	Unidad	Cantidad	P.V.P	TOTAL
Polietileno	TM	4		
Pigmento	kg	200		
			TOTAL S/.	

TALLER DE SIMULACIÓN - INVERSIÓN

PLASLIT PERÚ SAC.

PRODUCTOS PARA LA VENTA

El siguiente es el inventario de productos disponibles para la venta y su respectivo precio de venta:

Producto	Unidad	Cantidad	P.V.P	TOTAL
Polietileno	TM	4	2,500	
Pigmento	kg	200	45	
			TOTAL S/.	

COLABORADORES

Producto	Cantidad	Meses	Sueldo	TOTAL
Trabajadores	2	1	1,200	
			TOTAL S/.	

TALLER DE SIMULACIÓN - INVERSIÓN**PLASLIT PERÚ SAC.****PRODUCTOS PARA LA COMPRA**

La empresa importa polietileno a su proveedor Plaslit Usa Inc.

Producto	Unidad	Cantidad	P.V.P	TOTAL
Polietileno	TM	4	1,500	
Pigmento	kg	200	25	
			TOTAL S/.	

TALLER DE SIMULACIÓN - INVERSIÓN

E.P.P.DEL PERU SAC.

PRODUCTOS PARA LA VENTA

El siguiente es el inventario de productos disponibles para la venta y su respectivo precio de venta:

Producto	Unidad	Cantidad	P.V.P	TOTAL
Calzado industrial	Par	180	120	
Lentes seguridad	Ud	180	35	
Cascos seguridad	Ud	180	42	
Arnes 3 anillos	Ud	60	125	
Guantes seguridad	Par	180	36	
Oreja vincha	Ud	72	65	
Traje cinta reflexiva	Ud	180	120	
Eslinga y asan	Ud	24	180	
			TOTAL S/.	

COLABORADORES

Producto	Cantidad	Meses	Sueldo	TOTAL
Trabajadores	2	1	1,200	
			TOTAL S/.	

TALLER DE SIMULACIÓN - INVERSIÓN

E.P.P.DEL PERU SAC.

PRODUCTOS PARA LA COMPRA

La empresa compra artículos a su proveedor JC del Perú SAC.

Producto	Unidad	Cantidad	P.V.P	TOTAL
Calzado industrial	Par	180	72	
Lentes seguridad	Ud	180	21	
Cascos seguridad	Ud	180	25	
Arnes 3 anillos	Ud	60	75	
Guantes seguridad	Par	180	22	
Oreja vincha	Ud	72	39	
Traje cinta reflexiva	Ud	180	72	
Eslinga y asan	Ud	24	108	
			TOTAL S/.	

TALLER DE SIMULACIÓN - INVERSIÓN

ARQ. E ING. DEL PERU SAC.

PRODUCTOS PARA LA VENTA

El siguiente es el inventario de productos disponibles para la venta y su respectivo precio de venta:

Producto	Unidad	Cantidad	P.V.P	TOTAL
Ventanas	Ud	150	560	
Puertas	Ud	80	325	
Cortinas	Ud	150	600	
Accesorios baño	Jgo	25	1,200	
Porcelanato	m ²	1000	360	
Azulejos	m ²	500	125	
Tabla yeso	m ²	1200	36	
Pintura	Gl	120	120	
TOTAL S/.				

COLABORADORES

Producto	Cantidad	Meses	Sueldo	TOTAL
Trabajadores	2	1	1200	

TALLER DE SIMULACIÓN - INVERSIÓN

ARQ. E ING. DEL PERU SAC.

PRODUCTOS PARA LA COMPRA

La empresa compra artículos a su proveedor Fábrica la Libertad SAC.

Producto	Unidad	Cantidad	P.V.P	TOTAL
Ventanas	Ud	150	336	
Puertas	Ud	80	195	
Cortinas	Ud	150	360	
Accesorios baño	Jgo	25	720	
Porcelanato	m ²	1000	216	
Azulejos	m ²	500	75	
Tabla yeso	m ²	1200	22	
Pintura	Gl	120	72	
			TOTAL S/.	

TALLER DE SIMULACIÓN - INVERSIÓN

ELECTRO MAR DEL PERU SAC.

PRODUCTOS PARA LA VENTA

El siguiente es inventario de productos disponibles para la venta y su respectivo precio de venta:

Producto	Unidad	Cantidad	P.V.P	TOTAL
Cable	m	5,000	1.8	
Lámparas	Ud.	32	75	
Tablero control	Ud.	12	450	
Tomacorrientes	Ud.	250	3.25	
Fusibles	Ud.	60	38	
Interruptor	Ud.	320	2.65	
Disyuntor	Ud.	100	5.6	
Relé	Ud.	60	8.2	
Fio cobre	Ud.	60	3.8	
Lamp. Emergencia	Ud.	40	54	
Ojos de buey	Ud.	60	28	
			TOTAL S/.	

COLABORADORES

Producto	Cantidad	Meses	Sueldo	TOTAL
Trabajadores	2	1	1200	

TALLER DE SIMULACIÓN - INVERSIÓN

ELECTRO MAR DEL PERU SAC.

PRODUCTOS PARA LA COMPRA

La empresa compra artículos a su proveedor Importadora Don Cesar SAC.

Producto	Unidad	Cantidad	P.V.P	TOTAL
Cable	m	5,000		
Lámparas	Ud.	32		
Tablero control	Ud.	12		
Tomacorrientes	Ud.	250		
Fusibles	Ud.	60		
Interruptor	Ud.	320		
Disyuntor	Ud.	100		
Relé	Ud.	60		
Fio cobre	Ud.	60		
Lamp. Emergencia	Ud.	40		
Ojos de buey	Ud.	60		
			TOTAL S/.	

COLABORADORES

Producto	Cantidad	Meses	Sueldo	TOTAL
Trabajadores	2	1		

TALLER DE SIMULACIÓN - INVERSIÓN

MEDICARE DEL PERU SAC.

PRODUCTOS PARA LA VENTA

El siguiente es el inventario de productos disponibles para la venta y su respectivo precio de venta:

Producto	Unidad	Cantidad	P.V.P	TOTAL
Electrocardiógrafo	Ud.	2	150,000	
Esterilizador	Ud.	4	8,000	
Desfibrilador	Ud.	2	85,000	
Centrifuga	Ud.	5	12,500	
Audiómetro	Ud.	8	6,800	
Nebulizador	Ud.	2	45,000	
Dopler fetal	Ud.	2	120,000	
Hemoglobimetro	Ud.	3	26,800	
Autoclave	Ud.	6	15,300	
			TOTAL S/.	

COLABORADORES

Producto	Cantidad	Meses	Sueldo	TOTAL
Trabajadores	5	1	1200	

TALLER DE SIMULACIÓN - INVERSIÓN

MEDICARE DEL PERU SAC.

PRODUCTOS PARA LA COMPRA

La empresa compra artículos a su proveedor Importadora Medisur SAC.

Producto	Unidad	Cantidad	P.V.P	TOTAL
Electrocardiógrafo	Ud.	2		
Esterilizador	Ud.	4		
Desfibrilador	Ud.	2		
Centrifuga	Ud.	5		
Audiómetro	Ud.	8		
Nebulizador	Ud.	2		
Dopler fetal	Ud.	2		
Hemoglobimetro	Ud.	3		
Autoclave	Ud.	6		
			TOTAL S/.	

COLABORADORES

Producto	Cantidad	Meses	Sueldo	TOTAL
Trabajadores	4	1	1600	

TALLER DE SIMULACIÓN - INVERSIÓN

A&Q MEDICAL DEL PERU SAC.

PRODUCTOS PARA LA VENTA

El siguiente es el inventario de productos disponibles para la venta y su respectivo precio de venta:

Producto	Unidad	Cantidad	P.V.P	TOTAL
Bisturí	Ud.	24	125	
Riñonera	Ud.	60	120	
Tijeras	Ud.	36	150	
Pinzas	Ud.	36	140	
Espéculos	Ud.	24	180	
Micrótomos	Ud.	36	250	
Curetas	Ud.	36	90	
Fresa	Ud.	6	350	
Mandriles	Ud.	24	120	
Cucharillas	Ud.	48	600	
Martillo	Ud.	12	110	
			TOTAL S/.	

COLABORADORES

Producto	Cantidad	Meses	Sueldo	TOTAL
Trabajadores	1	1	1200	

TALLER DE SIMULACIÓN - INVERSIÓN

A&Q MEDICAL DEL PERU SAC.

PRODUCTOS PARA LA COMPRA

La empresa compra artículos a su proveedor Fábrica Pervinox SAC.

Producto	Unidad	Cantidad	P.V.P	TOTAL
Bisturí	Ud.	24		
Riñonera	Ud.	60		
Tijeras	Ud.	36		
Pinzas	Ud.	36		
Espéculos	Ud.	24		
Micrótomos	Ud.	36		
Curetas	Ud.	36		
Fresa	Ud.	6		
Mandriles	Ud.	24		
Cucharillas	Ud.	48		
Martillo	Ud.	12		
			TOTAL S/.	

COLABORADORES FABRICA DE ACERO

Producto	Cantidad	Meses	Sueldo	TOTAL
Trabajadores	3	1	1800	

La empresa compra artículos a su proveedor Importadora MEDICAL SAC.

Producto	Unidad	Cantidad	P.V.P	TOTAL
Maquinaria HD100	Ud	1		

TALLER DE SIMULACIÓN - INVERSIÓN

MUEBLES BUSINESS SAC.

PRODUCTOS PARA LA VENTA

El siguiente es el inventario de productos disponibles para la venta y su respectivo precio de venta:

Producto	Unidad	Cantidad	P.V.P	TOTAL
Escritorios	Ud.	48	2,500	
Sillas gerencia	Ud.	48	750	
Sillas espera	Ud.	60	125	
Archivadores	Ud.	12	1,200	
Sillones	Ud.	12	2,000	
Counter	Ud.	4	2,600	
			TOTAL S/.	

COLABORADORES

Producto	Cantidad	Meses	Sueldo	TOTAL
Trabajadores	1	1	1200	

TALLER DE SIMULACIÓN - INVERSIÓN

MUEBLES BUSINESS SAC.

PRODUCTOS PARA LA COMPRA

La empresa compra artículos a su proveedor Fábrica de Muebles Malqui Office SAC.

Producto	Unidad	Cantidad	P.V.P	TOTAL
Escritorios	Ud.	48		
Sillas gerencia	Ud.	48		
Sillas espera	Ud.	60		
Archivadores	Ud.	12		
Sillones	Ud.	12		
Counter	Ud.	4		
			TOTAL S/.	

TALLER DE SIMULACIÓN - INVERSIÓN

FABRICA DE MUEBLES MALQUI OFFICE SAC.

PRODUCTOS PARA LA VENTA

El siguiente es el inventario de productos disponibles para la venta y su respectivo precio de venta:

Producto	Unidad	Cantidad	P.V.P	TOTAL
Escritorios	Ud.	48	1,500	
Sillas gerencia	Ud.	48	450	
Sillas espera	Ud.	60	75	
Archivadores	Ud.	12	720	
Sillones	Ud.	12	1,200	
Counter	Ud.	4	1,560	
			TOTAL S/.	

TALLER DE SIMULACIÓN - INVERSIÓN

FABRICA DE MUEBLES MALQUI OFFICE SAC.

PRODUCTOS PARA LA COMPRA

La empresa compra materia prima a su proveedor la Maderera Decor SAC.

Producto	Unidad	Cantidad	P.V.P	TOTAL
Madera (cedro)	m ²	50		
Madera triplex	m ²	60		
MDF	m ²	30		
Formica	m ²	24		
Tornillos	Ud.	600		
Cerraduras (escritorios)	Ud.	48		
			TOTAL S/.	

TALLER DE SIMULACIÓN - INVERSIÓN

MADERERA DECOR SAC.

PRODUCTOS PARA LA VENTA

El siguiente es el inventario de productos disponibles para la venta y su respectivo precio de venta:

Producto	Unidad	Cantidad	P.V.P	TOTAL
Madera (cedro)	m ²	50	52.0	
Madera triplex	m ²	60	48.0	
MDF	m ²	30	35.0	
Formica	m ²	24	60.0	
Tornillos	Ud.	600	0.5	
Cerraduras (escritorios)	Ud.	48	80	
TOTAL S/.				

COLABORADORES

Producto	Cantidad	Meses	Sueldo	TOTAL
Trabajadores	4	1	1200	

TALLER DE SIMULACIÓN - INVERSIÓN

SODERLA PERU SAC.

PRODUCTOS PARA LA VENTA

El siguiente es el inventario de productos disponibles para la venta y su respectivo precio de venta:

Producto	Unidad	Cantidad	P.V.P	TOTAL
Camillas	Ud.	36	6,000	
Coches de paro	Ud.	12	900	
Porta suero	Ud.	36	450	
Silla ruedas	Ud.	10	1,800	
Cama sins	Ud.	24	2,100	
Colchones anti escaras	Ud.	60	1,650	
			TOTAL S/.	

COLABORADORES

Producto	Cantidad	Meses	Sueldo	TOTAL
Trabajadores	2	1	1200	

TALLER DE SIMULACIÓN - INVERSIÓN

SODERLA PERU SAC.

PRODUCTOS PARA LA COMPRA

La empresa compra artículos a su proveedor Industrias Calamarca SAC.

Producto	Unidad	Cantidad	P.V.P	TOTAL
Camillas	Ud.	36		
Coches de paro	Ud.	12		
Porta suero	Ud.	36		
Silla ruedas	Ud.	10		
Cama sins	Ud.	24		
Colchones anti escaras	Ud.	60		
			TOTAL S/.	

COLABORADORES

Producto	Cantidad	Meses	Sueldo	TOTAL
Trabajadores	7	1	1200	

TALLER DE SIMULACIÓN - INVERSIÓN

INDUSTRIAS CALAMARCA SAC.

PRODUCTOS PARA LA VENTA

El siguiente es el inventario de productos disponibles para la venta y su respectivo precio de venta:

Producto	Unidad	Cantidad	P.V.P	TOTAL
Camillas	Ud.	36		
Coches de paro	Ud.	12		
Porta suero	Ud.	36		
Silla ruedas	Ud.	10		
Cama sins	Ud.	24		
Colchones anti escaras	Ud.	60		
			TOTAL S/.	

COLABORADORES

Producto	Cantidad	Meses	Sueldo	TOTAL
Trabajadores	7	1	1200	

TALLER DE SIMULACIÓN - INVERSIÓN

INDUSTRIAS CALAMARCA SAC.

PRODUCTOS PARA LA COMPRA

La empresa compra artículos a su proveedor Metalmecánica STEEL S.A.C.:

Producto	Unidad	Cantidad	P.V.P	TOTAL
Láminas de acero	m	25		
Tubos de acero	m	36		
Pernos	Doc.	600		
Soldadura	kg	25		
Ruedas	Ud.	20		
			TOTAL S/.	

TALLER DE SIMULACIÓN - INVERSIÓN

METALMECÁNICA STEEL SAC.

PRODUCTOS PARA LA VENTA

El siguiente es el inventario de productos disponibles para la venta y su respectivo precio de venta:

Producto	Unidad	Cantidad	P.V.P	TOTAL
Láminas de acero	m	25	250	
Tubos de acero	m	36	350	
Pernos	Doc.	600	2.5	
Soldadura	kg	25	150	
Ruedas	Ud.	20	180	
TOTAL S/.				

COLABORADORES DE METALMECÁNICA

Producto	Cantidad	Meses	Sueldo	TOTAL
Trabajadores	3	1	1200	

TALLER DE SIMULACIÓN - INVERSIÓN

COMPUTRON DEL PERU SAC.

PRODUCTOS PARA LA VENTA

El siguiente es el inventario de productos disponibles para la venta y su respectivo precio de venta:

Producto	Unidad	Cantidad	P.V.P	TOTAL
PC's escritorio (comp.)	Ud.	48	3,200	
Laptops	Ud.	12	3,500	
Tablet	Ud.	24	2,500	
Impresoras	Ud.	12	2,500	
Escáner	Ud.	12	1,800	
Fotocopiadora	Ud.	6	5,600	
			TOTAL S/.	

COLABORADORES

Producto	Cantidad	Meses	Sueldo	TOTAL
Trabajadores	2	1	1200	

TALLER DE SIMULACIÓN - INVERSIÓN

COMPUTRON DEL PERU SAC.

PRODUCTOS PARA LA COMPRA

La empresa compra artículos a su proveedor Importadora Juan Diego SAC.

Producto	Unidad	Cantidad	P.V.P	TOTAL
PC's escritorio (comp.)	Ud.	48		
Laptops	Ud.	12		
Tablets	Ud.	24		
Impresoras	Ud.	12		
Escáner	Ud.	12		
Fotocopiadora	Ud.	6		
			TOTAL S/.	

TALLER DE SIMULACIÓN - INVERSIÓN

JUAN DIEGO SAC.

PRODUCTOS PARA LA VENTA

El siguiente es el inventario de productos disponibles para la venta y su respectivo precio de venta:

Producto	Unidad	Cantidad	P.V.P	TOTAL
PC's escritorio (comp.)	Ud.	48	1,920	
Laptops	Ud.	12	2,100	
Tablets	Ud.	24	1,500	
Impresoras	Ud.	12	1,500	
Escáner	Ud.	12	1,080	
Fotocopiadora	Ud.	6	3,360	
			TOTAL S/.	

COLABORADORES DE IMPORTADORA

Producto	Cantidad	Meses	Sueldo	TOTAL
Trabajadores	3	1	1400	

TALLER DE SIMULACIÓN - INVERSIÓN

SAFI DEL PERU SAC.

PRODUCTOS PARA LA VENTA

El siguiente es el inventario de productos disponibles para la venta y su respectivo precio de venta:

Producto	Unidad	Cantidad	P.V.P	TOTAL
Cámaras Domo A15	Ud.	12	4,200	
Cámaras Tubo HDCVI	Ud.	36	3,500	
Cámara Miniplus	Ud.	24	2,100	
Cámara Wifi DPC	Ud.	6	5,200	
Monitor cámara Ezviz	Ud.	6	8,000	
Grabador de video Ez	Ud.	2	9,000	
			TOTAL S/.	

COLABORADORES

Producto	Cantidad	Meses	Sueldo	TOTAL
Trabajadores	2	1	1200	

TALLER DE SIMULACIÓN - INVERSIÓN

SAFI DEL PERU SAC.

PRODUCTOS PARA LA COMPRA

La empresa compra artículos a su proveedor importadora Segur Perú SAC.

Producto	Unidad	Cantidad	P.V.P	TOTAL
Cámaras Domo A15	Ud.	12		
Cámaras Tubo HDCVI	Ud.	36		
Cámara Miniplus	Ud.	24		
Cámara Wifi DPC	Ud.	6		
Monitor cámara Ezviz	Ud.	6		
Grabador de video Ez	Ud.	2		
			TOTAL S/.	

COLABORADORES DE IMPORTADORA

Producto	Cantidad	Meses	Sueldo	TOTAL
Trabajadores	3	1	1400	

TALLER DE SIMULACIÓN - INVERSIÓN

SEGUR PERÚ SAC.

PRODUCTOS PARA LA VENTA

El siguiente es el inventario de productos disponibles para la venta y su respectivo precio de venta:

Producto	Unidad	Cantidad	P.V.P	TOTAL
Cámaras Domo A15	Ud.	12	2,100	
Cámaras Tubo HDCVI	Ud.	36	1,750	
Cámara Mini plus	Ud.	24	1,050	
Cámara Wifi DPC	Ud.	6	2,600	
Monitor cámara Ezviz	Ud.	6	4,000	
Grabador de video Ez	Ud.	2	4,500	
			TOTAL S/.	

COLABORADORES DE IMPORTADORA

Producto	Cantidad	Meses	Sueldo	TOTAL
Trabajadores	3	1	1400	

TALLER DE SIMULACIÓN - INVERSIÓN

SERVICIOS GENERALES PERU SAC.

PRODUCTOS PARA LA VENTA

Los siguientes son los servicios disponibles para la venta y su respectivo precio de venta:

Producto	Unidad	Cantidad	P.V.P	TOTAL
Excavadora	H	48	480	
Cargador	H	60	350	
Volquetes	H	120	400	
Vibroapisionador	H	48	360	
Wacker mewson	H	60	420	
Telescopio	H	60	360	
			TOTAL S/.	

COLABORADORES

Producto	Cantidad	Meses	Sueldo	TOTAL
Trabajadores	6	1	1800	

TALLER DE SIMULACIÓN - INVERSIÓN**SERVICIOS GENERALES PERU SAC.****PRODUCTOS PARA LA COMPRA**

La empresa compra combustible está a la estación de servicios PETROLIMA S.A.C.:

Producto	Unidad	Cantidad	P.V.P	TOTAL
Combustible	Gl	3,000	10.5	
			TOTAL S/.	

TALLER DE SIMULACIÓN - INVERSIÓN

ESTACIÓN DE SERVICIOS PETROLIMA SAC.

PRODUCTOS PARA LA VENTA

Los siguientes son los combustibles disponibles para la venta y su respectivo precio de venta:

Producto	Unidad	Cantidad	P.V.P	TOTAL
Combustible	Gl	3,000	10.5	
			TOTAL S/.	

COLABORADORES DE ESTACIÓN DE COMBUSTIBLE

Producto	Cantidad	Meses	Sueldo	TOTAL
Trabajadores	2	1	1200	

TALLER DE SIMULACIÓN - INVERSIÓN

IMPORTADORA KMC PERU SAC.

PRODUCTOS PARA LA VENTA

Los siguientes son los productos disponibles para la venta y su respectivo precio de venta:

Producto	Unidad	Cantidad	P.V.P	TOTAL
Excavadora	Ud	2	150,000	
Cargador	Ud	2	140,000	
Volquetes	ud	5	180,000	
Vibroapisionador	Ud	2	25,000	
Wacker mewson	Ud	2	38,000	
Telescopio	Ud	2	42,000	
			TOTAL S/.	

COLABORADORES DE IMPORTADORA

Producto	Cantidad	Meses	Sueldo	TOTAL
Trabajadores	3	1	1300	

TALLER DE SIMULACIÓN - INVERSIÓN

INFORME DE COMPRAS REALIZADAS

Empresa:

Año: 2019

N° Doc.	Empresa	Valor compra neto
	TOTAL VENTAS S/	

***Adjuntar contratos de compra y venta**

Gerente empresa

Análisis de ventas anuales realizadas.

Análisis grupal:

[illegible]

Integrantes: _____

Firma:_____

Firma:_____

Firma:_____

Firma:_____

TALLER DE SIMULACIÓN - INVERSIÓN

INFORME DE RECAUDACIÓN DE IMPUESTOS

Institución:

Mes: _____ Año: **2019**

N° Doc.	Empresa	Valor venta neto	Impuesto generado
	TOTAL VENTAS S/		
	TOTAL RECAUDADO S/		

Director General

Análisis de transacciones y recaudación realizadas.

Análisis grupal:

[illegible]

Integrantes: _____

Firma: _____

Firma:_____

Firma:_____

Firma:_____

TALLER DE SIMULACIÓN - INVERSIÓN

BANCO DE LOS ANDES - BLA

Las siguientes son las transacciones realizadas por los bancos comerciales:

[illegible]

Firma Gerente BCR

Análisis de transacciones y depósitos realizados.

Análisis grupal:

[illegible]

Integrantes: _____

Firma:_____

Firma:_____

Firma:_____

Firma:_____

Análisis de empleos y remuneraciones generadas.

Análisis grupal:

This image shows a full page of white paper with horizontal dashed lines, typical of primary-ruled notebook paper. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.

Integrantes: _____

Firma: _____

Firma:_____

Firma:_____

Firma:_____

ESTRATEGIA DE SIMULACIÓN DE DINERO (MONEY)

1.- Fundamentos de la estrategia

Los fundamentos que sustentan el diseño y desarrollo de la estrategia de simulación de aprendizaje “**MONEY**”, son: que la simulación plantea la enseñanza en escenarios controlados encaminados a resolver situaciones reales, las actividades tienen que ser lo más reales posibles, para que la interacción del y demás elementos del contexto permitan a los estudiantes encontrar significado a lo que aprenden.

2.- Contenidos económicos incluidos en la simulación.

La estrategia se deberá desarrollar en la octava o novena sesión de clase, después de haber tratado los temas teóricos sobre: el dinero y sus funciones, la oferta monetaria, el rol de los bancos comerciales y la creación del dinero a través de los bancos, el efecto del multiplicador monetario.

La simulación consiste realizar transacciones de depósitos y créditos en el mercado de dinero a través de los bancos, entre demandantes y ofertantes de dinero, en el mercado existirán varios bancos comerciales, se deberán realizar las transacciones para observar la oferta monetaria y la creación del dinero bancario y el efecto del multiplicador.

3.- Objetivos de la simulación.

La estrategia pretende que los estudiantes pongan en práctica los conceptos teóricos aprendidos, además de sus habilidades personales, durante la ejecución de la simulación. Se debe considerar los siguientes objetivos dentro del desarrollo de la simulación:

- Generar un aprendizaje pragmático a través de situaciones reales.
- Mejorar el aprendizaje sobre el dinero y sus funciones, a través de una participación activa y divertida.
- Analizar la oferta monetaria, la creación del dinero bancario a través de los bancos y el efecto del multiplicador monetario.
- Generar la participación e interacción de todos los estudiantes.
- Generar motivación y compromiso constante del estudiante.
- Fomentar el desarrollo de habilidades personales como; trabajo en equipo, comunicación efectiva y toma de decisiones.

4.- Requisitos para realizar la simulación

- Definir los objetivos de aprendizaje esperado en el estudiante como parte activa en el proceso de simulación.
- Definir el rol que tendrá cada uno de los participantes durante el desarrollo de la estrategia de simulación.
- Establecer las reglas claras y precisas que se debe considerar durante el desarrollo y cierre de la estrategia de simulación, para evitar confusión en los estudiantes.
- Tener los materiales listos y las actividades a realizar definidas.
- Tener lista la herramienta que se utilizará para la evaluación de resultados.

5.- Rol de los participantes.

Para el desarrollo de la estrategia de simulación se debe establecer los siguientes roles, que dependerá del número de estudiantes inscritos y asistentes a la sesión de aprendizaje.

Bancos. Un equipo de 2, 3 o 4 estudiantes conformará el rol de varios bancos comerciales, que ofertarán dinero en el mercado, deberán respetar la disponibilidad de recursos y el encaje bancario establecido (Anexo --). Uno de los integrantes deberá hacer de gerente del banco, quien firmará los comprobantes de transacciones de depósitos y créditos. Deberán presentar el informe final de acuerdo a los lineamientos establecidos. (Anexo --) Se debe formar 10 equipos para este rol.

Empresas o familias. Un equipo de 1 o 2 estudiantes conformará los agente demandantes de dinero a través de créditos, que realizarán depósitos en los diferentes bancos comerciales, tendrán una cantidad de referencia para las transacciones, (Anexo --), el equipo deberá elegir el banco en que realizan las transacciones de acuerdo a la oferta de dinero y competencia que existe en el mercado. Uno de los integrantes deberá hacer de gerente de la empresa o jefe de familia, quién firmará los depósitos o créditos realizados. Deberán presentar el informe final de acuerdo a los lineamientos establecidos. (Anexo --) Se deben formar 10 equipos para este rol.

Estado. Un equipo de máximo 2 integrantes será parte del estado, quienes deberán supervisar el comportamiento de los agentes económicos, empresas y familias, que cumplan las reglas establecidas en cuanto a la formalidad y el pago de impuestos. Deberán presentar el informe final de acuerdo a los lineamientos establecidos. (Anexo --)

6.- Reglas de juego para realizar la simulación de mercado.

Los participantes deberán observar y respetar las reglas establecidas durante el desarrollo de la simulación. Las reglas son las siguientes:

- El estudiante debe entregar desde el primer momento actitud positiva, tener iniciativa y espíritu de colaboración en todo momento.
- No podrán cambiar de equipos, ni roles una vez iniciada la simulación, deberán mantenerse en cada uno de los equipos.
- Deberán realizar las transacciones de depósitos o créditos, respetando la demanda y oferta de dinero.
- Las familias o empresas deberán realizar las transacciones de acuerdo a la cantidad de referencia, no pueden exceder el monto asignado.
- Los bancos deberán realizar las transacciones de depósitos y créditos de acuerdo a su disponibilidad de recursos y el encaje bancario fijado, deberán fijar la tasa de interés de acuerdo a la competencia existente.
- Deben respetar los tiempos asignados para cada actividad, de acuerdo al cronograma establecido por el docente.
- Cada vez que realicen una transacción deben hacerlo de forma escrita emitiendo el comprobante respectivo, firmado por las dos partes.
- Una vez realizada la transacción y firmado el contrato por ambas partes, no se puede anular de ninguna manera.
- Hay límite para el número de transacciones a realizar.
- Deben entregar a quien hace el rol de estado, el comprobante de transacción respectiva (rosado) indicada por el docente.
- Los documentos de las transacciones anuladas se deben comunicar y entregar al estado en forma total (tres comprobantes).
- El informe final se presentará según esquema recomendado por el docente, adjuntando los documentos de las transacciones realizadas.

7.- Fases de desarrollo de la simulación.

La estrategia de simulación se realizará en tres etapas:

1.- Fase inicial. En esta etapa el Profesor motiva al estudiante y anuncia las indicaciones sobre el proceso y las actividades a realizar en la simulación. Pone énfasis en las reglas del juego y el rol de cada uno de los participantes.

El profesor forma los 10 equipos; 5 de bancos ofertantes de dinero, 5 familias o empresas demandantes de dinero, un equipo que hace el rol de estado, utilizando algún método aleatorio para elegir a los integrantes, se debe formar los equipos de acuerdo a roles establecidos.

Se entrega el material a los estudiantes de acuerdo al rol que cumplirán, para que puedan realizar las transacciones.

Esta fase debe durar máximo 10 minutos.

2.- Fase de desarrollo e implementación. Los estudiantes revisan el material entregado y planifican las actividades a realizar. Las empresas deben fijar los precios al que venderán los productos en el mercado.

Luego se inicia la etapa de simulación, cada equipo debe realizar las transacciones de acuerdo a su rol, se dan las negociaciones en el mercado de acuerdo a las reglas establecidas, en esta etapa el docente debe estar atento a las posibles preguntas o confusiones que puedan tener los estudiantes.

El equipo que hace el rol de estado debe estar atento a las transacciones que se realizan para solicitar el comprobante respectivo y además registrar el impuesto generado, además de resolver algún problema entre agentes económicos.

Esta etapa debe durar máximo 60 minutos.

3.- Fase de cierre y evaluación. En esta etapa los estudiantes deben terminar las transacciones en el mercado, cada equipo se reúne para realizar el informe final de acuerdo a las transacciones realizadas, deben realizar los cálculos respectivos para establecer el ahorro o la rentabilidad generada.

Quien cumple el rol del estado debe revisar que todas las transacciones realizadas se hayan registrado y además realizar los cálculos respectivos para determinar el valor de todas las transacciones y los impuestos recaudados.

Los estudiantes expondrán los resultados obtenidos, realizando un análisis crítico del trabajo realizado y los resultados obtenidos en la simulación. El docente realizará la evaluación respectiva utilizando la respectiva rubrica, además brindará la retroinformación respectiva señalando aciertos y errores de los participantes.

8.- Recursos necesarios para la simulación.

Los materiales que se utilizarán en la simulación se detallan a continuación:

- Lista de bancos que forman parte de la simulación.
- Dinero físico (simulado) para transacciones.
- Lista de familias y empresas inversionistas.
- Comprobantes para transacciones (depósitos y cheques).
- Contratos de transacciones a realizar (créditos).
- Esquema de presentación de informe final. (Banco comercial, BCR y SBS).

9.- Rúbrica de evaluación

RÚBRICA PARA ESTRATEGIA DE DINERO (MONEY)

INDICADOR	EXCELENTE (LOGRADO)	REGULAR (EN PROCESO)	DEFICIENTE
1.- Nivel de depósitos			
Valor de depósito inicial en el mercado	Determina de forma clara el valor de depósito inicial en el mercado. (3 Puntos)	Determina de forma parcial valor de depósito inicial en el mercado. (1,5 Punto)	No determina el valor de depósito inicial en el mercado. (0 Puntos)
Moneda para realizar transacciones	Identifica de forma clara la moneda para realizar las transacciones. (2 Puntos)	Identifica de forma parcial la moneda para realizar las transacciones. (1 Punto)	No identifica la moneda para realizar las transacciones. (0 Puntos)
2.- Coeficiente de Reserva			
Autoridad que fija el coeficiente de reserva	Determina la autoridad que fija el coeficiente de reserva (3 Puntos)	Determina de forma parcial la autoridad que fija el coeficiente de reserva (1,5 Puntos)	No determina la autoridad que fija el coeficiente de reserva (0 Puntos)
Valor de encaje bancario	Determina de forma clara el valor de encaje bancario (4 Puntos)	Determina de forma parcial el valor del encaje bancario (2 Puntos)	No determina el valor del encaje bancario (0 Puntos)
3.- Efecto multiplicador			
Valor de oferta monetaria	Determina de forma clara el valor de la oferta monetaria (4 Puntos)	Determina de forma parcial el valor de la oferta monetaria (2 Punto)	No determina el valor de la oferta monetaria (0 Puntos)
Nivel de reservas generadas	Define de forma clara el nivel de reservas generadas (4 Puntos)	Define de forma parcial el nivel de reservas generadas (2 Punto)	No define el nivel de reservas generadas. (Puntos)
TOTAL =			

TALLER DE CREACIÓN DE DINERO BANCARIO

BANCO AMAZONAS

Las siguientes son las transacciones realizadas por el banco durante el mes.

Depósitos		
Fecha	Cliente	Valor
Total S/		

Reservas a depositar en el BCRP de forma obligatoria según número de depósitos.

Reservas BCRP

Fecha	Valor depósitos	Cr (%)	Valor BCRP
Total S/			

TALLER DE CREACIÓN DE DINERO BANCARIO

BANCO AMAZONAS

Los siguientes son los créditos concedidos por el banco a los clientes durante el mes.

Créditos			
Fecha	Cliente	Valor	N°
Total S/			

Los siguientes son los pagos realizados por los clientes durante un mes

Pagos			
Fecha	Cliente	Valor	Saldo
Total S/			

TALLER DE CREACIÓN DE DINERO BANCARIO

BANCO AMAZONAS

Saldo en la caja del banco:

Fecha	Clientes	N° Transacción	Depósitos	Retiros	Créditos	Saldo
Total S/						

Análisis de transacciones realizadas

Análisis grupal:

[illegible]

Integrantes: _____

Firma:_____

Firma:_____

Firma:_____

Firma:_____

TALLER DE CREACIÓN DE DINERO BANCARIO

BANCO DE LOS ANDES

Las siguientes son las transacciones realizadas por el banco durante el mes.

Depósitos		
Fecha	Cliente	Valor
Total S/		

Reservas a depositar en el BCRP de forma obligatoria según número de depósitos.

Reservas BCRP

Fecha	Valor depósitos	Cr (%)	Valor BCRP
Total S/			

TALLER DE CREACIÓN DE DINERO BANCARIO

BANCO DE LOS ANDES

Los siguientes son los créditos concedidos por el banco a los clientes durante el mes.

Créditos			
Fecha	Cliente	Valor	N°
Total S/			

Los siguientes son los pagos realizados por los clientes durante un mes

Pagos			
Fecha	Cliente	Valor	Saldo
Total S/			

TALLER DE CREACIÓN DE DINERO BANCARIO

BANCO DE LOS ANDES

Saldo en caja del banco:

Fecha	Cientes	N° Transacción	Depósitos	Retiros	Créditos	Saldo
Total S/						

[illegible]

Firma:_____

Firma:_____

Firma:_____

Firma: _____

TALLER DE CREACIÓN DE DINERO BANCARIO

BANCO DEL ATLANTICO

Las siguientes son las transacciones realizadas por el banco durante el mes.

Depósitos		
Fecha	Cliente	Valor
Total S/		

Reservas a depositar en el BCRP de forma obligatoria según número de depósitos.

Reservas BCRP

Fecha	Valor depósitos	Cr (%)	Valor BCRP
Total S/			

TALLER DE CREACIÓN DE DINERO BANCARIO

BANCO DEL ATLANTICO

Los siguientes son los créditos concedidos por el banco a los clientes durante el mes.

Créditos			
Fecha	Cliente	Valor	N°
Total S/			

Los siguientes son los pagos realizados por los clientes durante un mes

Pagos			
Fecha	Cliente	Valor	Saldo
Total S/			

TALLER DE CREACIÓN DE DINERO BANCARIO

BANCO DEL ATLANTICO

Saldo en la caja del banco:

Fecha	Cientes	N° Transacción	Depósitos	Retiros	Créditos	Saldo
Total S/						

[illegible]

Firma:_____

Firma:_____

Firma:_____

Firma:_____

TALLER DE CREACIÓN DE DINERO BANCARIO

BANCO DEL PACIFICO

Las siguientes son las transacciones realizadas por el banco durante el mes.

Depósitos		
Fecha	Cliente	Valor
Total S/		

Reservas a depositar en el BCRP de forma obligatoria según número de depósitos.

Reservas BCRP

Fecha	Valor depósitos	Cr (%)	Valor BCRP
Total S/			

TALLER DE CREACIÓN DE DINERO BANCARIO

BANCO DEL PACÍFICO

Los siguientes son los créditos concedidos por el banco a los clientes durante el mes.

Créditos			
Fecha	Cliente	Valor	N°
Total S/			

Los siguientes son los pagos realizados por los clientes durante un mes

Pagos			
Fecha	Cliente	Valor	Saldo
Total S/			

TALLER DE CREACIÓN DE DINERO BANCARIO

BANCO DEL PACÍFICO

Saldo en la caja del banco:

Fecha	Cientes	N° Transacción	Depósitos	Retiros	Créditos	Saldo
Total S/						

This image shows a full page of white paper with horizontal dotted lines, typical of notebook paper. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins, text, or other markings present.

Firma:_____

Firma:_____

Firma:_____

Firma: _____

TALLER DE CREACIÓN DE DINERO BANCARIO

BANCO DEL NORTE

Las siguientes son las transacciones realizadas por el banco durante el mes.

Depósitos		
Fecha	Cliente	Valor
Total S/		

Reservas a depositar en el BCRP de forma obligatoria según número de depósitos.

Reservas BCRP

Fecha	Valor depósitos	Cr (%)	Valor BCRP
Total S/			

TALLER DE CREACIÓN DE DINERO BANCARIO

BANCO DEL NORTE

Los siguientes son los créditos concedidos por el banco a los clientes durante el mes.

Créditos			
Fecha	Cliente	Valor	N°
Total S/			

Los siguientes son los pagos realizados por los clientes durante un mes

Pagos			
Fecha	Cliente	Valor	Saldo
Total S/			

TALLER DE CREACIÓN DE DINERO BANCARIO

BANCO DEL NORTE

Saldo en la caja del banco:

Fecha	Cientes	N° Transacción	Depósitos	Retiros	Créditos	Saldo
Total S/						

Análisis de transacciones realizadas

Análisis grupal:

This image shows a full page of white paper with horizontal dotted lines, typical of primary school writing paper. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There is no handwriting or other markings on the paper.

Integrantes: _____

Firma:_____

Firma:_____

Firma:_____

Firma: _____

TALLER DE CREACIÓN DE DINERO BANCARIO

BANCO SUDAMERICANO

Las siguientes son las transacciones realizadas por el banco durante el mes.

Depósitos		
Fecha	Cliente	Valor
Total S/		

Reservas a depositar en el BCRP de forma obligatoria según número de depósitos.

Reservas BCRP

Fecha	Valor depósitos	Cr (%)	Valor BCRP
Total S/			

TALLER DE CREACIÓN DE DINERO BANCARIO

BANCO SUDAMERICANO

Los siguientes son los créditos concedidos por el banco a los clientes durante el mes.

Créditos			
Fecha	Cliente	Valor	N°
Total S/			

Los siguientes son los pagos realizados por los clientes durante un mes

Pagos			
Fecha	Cliente	Valor	Saldo
Total S/			

TALLER DE CREACIÓN DE DINERO BANCARIO

BANCO SUDAMERICANO

Saldo en la caja del banco:

Fecha	Cientes	N° Transacción	Depósitos	Retiros	Créditos	Saldo
Total S/						

This image shows a full page of white paper with horizontal dotted lines, typical of primary school writing paper. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.

Firma: _____

TALLER DE CREACIÓN DE DINERO BANCARIO

BANCO CENTRAL DE RESERVA DEL PERÚ - BCRP

Las siguientes son las transacciones realizadas por los bancos comerciales:

Depósitos		
Fecha	Banco	Valor
Total S/		

Firma Gerente BCR

Análisis de transacciones realizadas - BCRP

Análisis grupal:

[illegible]

Integrantes: _____

Firma:_____

Firma:_____

Firma: _____

Firma:_____

TALLER DE CREACIÓN DE DINERO BANCARIO

SUPERINTENDENCIA DE BANCA, SEGUROS Y AFP DEL PERÚ - SBS

Las siguientes son las transacciones realizadas por los bancos comerciales:

N°	Fecha	Banco	Cliente	Deposito S/	Crédito S/	Retiro S/
	Total S/					

TALLER DE CREACIÓN DE DINERO BANCARIO

SUPERINTENDENCIA DE BANCA, SEGUROS Y AFP DEL PERÚ - SBS

Las siguientes son las transacciones realizadas por los bancos comerciales:

[illegible]

Análisis de transacciones realizadas - SBS

Análisis grupal:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Integrantes:

_____	Firma: _____
_____	Firma: _____
_____	Firma: _____
_____	Firma: _____